

المجلة 1
الاقتصادية



AL BAYAN MAG

العدد ٥٦٩ • السنة التاسعة والأربعون • نيسان (ابريل) ٢٠١٩
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 569 • 49 YEARS • APRIL 2019

٤ مشاريع كبرى
في الرياض
تساهم في إيجاد
٧٠ ألف فرصة عمل

رد دعوى Apple
على swatch

القراصنة الإلكترونيون
جمدوا أعمال كبرى
الشركات طلباً لفدية

البنوك المركزية
عاجزة عن انتشال
الإقتصاد العالمي
من الركود

المؤتمر العالمي للجوال سلط الضوء على الإتصال الذكي

تحقيقات خاصة بالبيان الاقتصادية:

مؤتمر آفاق الاردن الاقتصادي
BIG 5 JEDDAH

مؤتمر واقع القطاع المصرفي الفلسطيني
مؤتمر تمويل الإسكان في السعودية

نتائج المصارف السعودية
نتائج المصارف الاماراتية



5 289000 017804

BAHRAIN: BD3 • EGYPT: EP30 • FRANCE: Euro5 • JORDAN: JD5 • KSA: SR25 • KUWAIT: KD2 • LEBANON: LZ1500 • LIBYA: DLS50 • MOROCCO: DMS50 • OMAN: ODS • QATAR: QR25 • SYRIA: SL200 • UAE: Dir25 • YEMEN: YR1350



OUR
COMPETENCE.
OUR
PARTNERSHIP.
**YOUR
PROSPERITY.**

At Bank of Sharjah,

We offer you a comprehensive range of premium investment solutions through our Private Banking Wealth Management division.

We have a committed team of professionals fully trained to understand your requirements.

Our range of products and services cover global and local markets, including Portfolio Constructions & Optimization, Lombard Loans & Precious Metals.

Bank of Sharjah, Your Partner in Progress.



Private Banking Wealth Management, Dubai Motor City
PBWM@bankofsharjah.com – www.bankofsharjah.com

قانون تأمين صحي على زائري الكويت في يونيو المقبل

يبدأ في شهر حزيران (يونيو) المقبل تطبيق قانون التأمين الصحي على الأجانب في الكويت ويقضي بفرض رسوم مقابل الخدمات الصحية، على ان تقدم الخدمات الصحية للأجانب المقيمين في البلاد والقادمين بصفة مؤقتة أو بغرض الزيارة بنظام التأمين الصحي أو الضمان الصحي.

ويحظر القانون منح تأشيرات الدخول للأجانب بصفة مؤقتة أو لغرض الزيارة إلا بعد الحصول على تأمين صحي أو ضمان صحي يغطي فترة تواجدهم في البلاد. وترك القانون للائحة التنفيذية أمر اتخاذ ما يلزم لتنفيذه ومن ذلك ما يتعلق بشكل التأمين أو الضمان الصحي، وهل يكون من خلال شركات متخصصة أم بواسطة طوابع على التأشيرة نفسها أم من خلال السفارات والمنافذ الحدودية.

تريليوناً دولار حجم الصناعة المالية الإسلامية حول العالم

كشف رئيس مجلس أمناء هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة ان معدل النمو السريع الذي يراوح بين ١٠ و ١٥ في المئة والذي رفع حجم الصناعة المالية الإسلامية الى مستوى تريليوني دولار، يعدّ نتيجة مباشرة للاستثمارات الواسعة في قطاعات الصيرفة والتكافل والأسواق المالية.

حكومة الشارقة مستثمر استراتيجي في «بنك الإستثمار»

أقرّ مساهمو بنك الإستثمار INVEST BANK الإماراتي ومقره إمارة الشارقة دخول «حكومة الشارقة» كمستثمر استراتيجي في البنك وانتخبوا مجلس إدارة جديداً برئاسة الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي.

وتهدف حكومة الشارقة من خلال استثمارها الاستراتيجي في البنك بقيمة ١,١١٥ مليار درهم تمثل نحو ٥٠ في المئة الى تحقيق قيمة طويلة الأجل من أرباح البنك الناتجة عن عملياته الأساسية والاستفادة من مكانته.

محاكمة مسؤولين تنفيذيين في «أبراج كابيتال» متهمين بالإحتيال

ألقي القبض على الرئيس التنفيذي عارف نقفي والمدير الشريك مصطفى عبد الودود لشركة الإستثمار المنهارة «أبراج كابيتال» ومقرها دبي، بسبب اتهامات وجهتها إليهما الولايات المتحدة بالإحتيال على مستثمرين من بينهم مؤسسة «بيل» و«ميليندا غيتس».

وظهر عبد الودود في جلسة أمام محكمة اتحادية في مانهاتن - الولايات المتحدة بعدما ألقى القبض عليه في المملكة المتحدة، وقال انه غير مذنب في ما يتعلق باتهامات بالإحتيال بشأن أوراق مالية ومدفوعات أموال والتأمر.

وسيطب ممثلو الإِدعاء تسليم نقفي الموجهة اليه اتهامات بارتكاب الجرائم نفسها التي وجهت الى عبد الودود.

وكانت «أبراج» أكبر شركة استثمار مباشر في الشرق الأوسط وشمال افريقيا حتى انهيارها العام الماضي، بعدما أبدى مستثمرون من بينهم مؤسسة «بيل» و«ميليندا غيتس» شكوكهم حول إدارة صندوق للرعاية الصحية بقيمة مليار دولار.

وزير الصحة: ما يقارب ٥٠٠ موظف في الوزارة

يقبضون رواتبهم من دون عمل

أكد وزير الصحة العامة جميل جبق العمل على ضبط كل المخالفات والتجاوزات التي يمكن ان تحصل في المستشفيات الخاصة والحكومية أو في المختبرات المختلفة لناحية الرقابة على فواتير المستشفى مقارنة بالمعدات الطبية الموجودة لدينا.

وفي إطار التقشف والتدقيق كشف جبق ان هناك ما يقارب ٥٠٠ موظف في وزارة الصحة بين مثبت في الملاك ومتعاقد يتقاضون رواتب وهم بلا عمل، ومن الإقتراحات، النظر في إمكانات كل واحد منهم لا سيما في ضوء الحاجة لهم في المستشفيات الحكومية أو الإستغناء والتعويض لهم.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ADNIC	179	CUMBERLAND	077	MASHREK	085	SCR	161
AFIC	163	DARKMATTER	011	MEDGULF	079	SEALINE	223
AHLEIA/KUWAIT	167	DOHA BANK	137	MERIT SHIPPING	211	SEATRANS	215
AIN TAKAFUL	175	ERICSSON	022	MILLENNIUM	151	SECURITE	236
ALLIANZ SNA	075	ESET	015	MILLI RE	191	STARCOMTECH	031
AM BANK	090	ESKADENIA	033	MINKLADY	231	STATION FOR CONTRACTING	061
ARAB BANK	005	EVENTS MARKETING	145	MUNICH RE	159	SUDATEL	027
ARAB ISLAMIC TAKAFUL	165	FAIR MEDICAL	155	NBF	141	SYSTEMS & INFO CTR	019
ARAB NET	067	FAIR OIL & ENERGY SYNDICATE	181	OMAN RE	187	TARROS	219
ARAB RE	183	FENCHURCH FARIS	201	OOREDOO	021	TATA COMMUNICATIONS	017
ARABIA	071	GIG	195	PALESTINE BANK	115	TECHNAL	051
ARKAS	217	GLOBEMED	197	PALESTINE INVESTMENT BANK	125	TICKMILL	152
AROPE	203	GLOBITEL	029	PALESTINE ISLAMIC BANK	119	TNB	109
ASSIST AMERICA	193	GRUND FOX	035	PLATINUM	185	TOTAL	073
BANK OF SHARJAH	002	HENKEL	065	PMA	111	TRUST RE	173
BANKERS	089	ICD	041	PROWME	037	UCA	199
BARAKA BANK	133	INMA BANK	097	QATAR GENERAL	169	UIC	045
BEST ASSISTANCE	177	JAMMAL TRUST BANK	081	QUDS BANK	121	UNISHIP	209
BILAD BANK	093	JOFICO	135	RHEEM	053	WATHBA NATIONAL	139
BLOM	087	JORDAN INS	235	ROTANA	007	WINDSOR	149
BMB	024	KHAIR CAPITAL	013	SAFA BANK	127	ZAMIL INDUSTRIAL	047
CAIRO AMMAN BANK	113	KHALEEJ TAKAFUL	143	SAMNAN	057		
CAPE	171	LIA	083	SAUDI PIPE SYSTEMS	063		
CSC JORDAN	117	LIBANO SUISSE	069	SAUDI PRIVATE AVIATION	099		

وكر الدبابير ومغارة علي بابا

اي من الملفات المتراكمة والضاغطة بقوة على مالية الدولة واقتصادها خصوصا مع اقتراب استحقاقات مالية داهمة، بمعنى اننا وحتى هذه اللحظة لسنا على المسار الصحيح الذي كان علينا اتباعه فور انتهاء اعمال مؤتمر CEDRE، بل ان مسيرتنا هي حتى الآن فوضوية وكارثية، كما ان الاداء العام للدولة ما زال فاشلا، في غياب الفعالية والانتاجية، وهو ما خلص اليه المجتمع الدولي ومؤسساته المانحة بما فيها البنك الدولي والبنك الاوروبي لاعادة الاعمار والتنمية، والتي خصصت للبنان، البلد الصغير، بدعم مالي هائل، وذلك على الرغم من إدراك تلك الدول والمؤسسات ان للبنان سجلا حافلا في اضاءة الفرص الوقت وادمان بعضه الفساد والهدر، والذي تجاوز الحدود والسقوف. فالدولة هي نفسها الفاسد الاكبر وفقا لرئيس مجلس النواب الاستاذ نبيه بري نفسه، علما ان كل ما حولنا يبنى بأننا قد أضعنا فعلا البوصلة، وأننا عمليا بحاجة لمن ينقذنا من الاختناقات المالية والاقتصادية. وييدي المزيد من مبعوثي



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

البنك الدولي والدول المانحة كالمسفير الفرنسي في لبنان برونو فوشيه ونائب رئيس منطقة الشرق الاوسط في البنك الدولي فريد بلحاج عدم ارتياحهم لتقاعس الحكومة / الدولة/ عن الارتقاء الى مستوى التحديات والاصلاحات وان كانوا قد جدوا التأكيد على الاستمرار في دعم لبنان. فيما ألمح البعض الآخر الى إمكانية اتخاذ اجراءات سلبية تجاه لبنان في حال استمرار التقاعس واللامبالاة، ليس اقلها وقف دفع الدعم والمساعدات وتحويل اموال CEDRE الى جهات اخرى، والذي يبقى احتمالا واردا، طالما استمر لبنان بالتعاطي بلا مسؤولية مستتجئة، تطرح ألف سؤال وسؤال، بمعنى التخوف من نوايا شريفة من مصلحتها اجهاض المقررات المالية المخصصة في CEDRE بعد ان يفقد لبنان تعاطف وثقة الدول المانحة فيتم تحويلها الى دول اخرى في المنطقة، هي بأمر الحاجة اليها لاعادة اعمارها واستعادة قدراتها ودورها، والتي تعرب عن جاهزيتها للمقايضة بخدماتها المغربية، من حيث وقف تصدير النازحين والارهابيين الى اوربا ودول العالم، وقدرتها على السيطرة عليهم وتحييدهم داخل اسوارها. وفي هذا الاطار تعالوا نتذكر معا مؤتمرات باريس 1+2+3 والتي سبق ان تبخرت مقرراتها ونتائجها، علما انها اليوم امام الاسلوب نفسه لاجباط مساعي الدول المانحة وتغيير مسار اموالها، لتصب في اماكن اخرى. ولنتذكر ان لبنان ما زال يعيش يومياته على وقع خط النار الاقليمي الذي ما زال ملتتها، وهو ما يدفعنا للتساؤل عما اذا كانت هذه هي الحكومات التي انتظرناها طويلا، والتي تمخضت عنها الكلفة الباهظة للوقت الضائع، وهي التي كنا ننتظر منها الكثير من الانتاجية والعمل، بعدما اصبحنا قاب قوسين او ادنى من السقوط، الذي تحتمه جميع مؤشراتنا الاقتصادية، وارقامنا المالية الصادمة والتي تجاوزت الخطوط الحمر / عجز الميزان التجاري ١٧ مليار دولار، عجز ميزان المدفوعات، عجز الحساب الجاري، عجز الموازنة ١٠ بالمئة من الناتج المحلي المقدر بـ ٧٠ مليار دولار، عجز التدفقات المالية والتحويلات، تراجع الصادرات بمقدار ٢ مليار دولار من اصل ٤، مقابل استيراد بـ ٢٠ مليار دولار، غياب رؤوس الاموال والاستثمارات الاجنبية... / والقائمة تطول، وتطول، مما يعني صراحة اننا لسنا في مأزق فقط، وانما نحن في ورطة حقيقية، كما ان الانهيار الاقتصادي والمالي بات حتميا. من هنا اعلان القطاع الصناعي والذي يوفر اكثر من ١٤٠,٠٠٠ فرصة عمل، حال الطوارئ بعد نفاذ صبره هو الآخر. واخيرا، ووسط هذه الاجواء السوداوية كان لافتا ان يتم تقدير واحد من كبار رجالنا المصرفيين د. جوزف طربيه رئيس مجلس ادارة - مدير عام مجموعة / بنك الاعتماد اللبناني / بمنحه جائزة LIFE TIME ACHIEVMENT تقديرا لانجازاته ولدوره الكبير وجهوده المستمرة في تطوير وتحديث العمل المصرفي والمالي اللبناني والعربي. ■

عبثا نحاول، فقد تبين لنا وبالدليل الملموس، انهم / المتناكفون دوما / انما يقودوننا الى نهايات بشعة ومحتمة لا تليق بنا. كذلك فقد تبين لنا، بأن تحذيرات وتنبيهات دول العالم قاطبة لن تنفع معهم / المتحاصصين / شيئا، فالمحاولات الخبيثة لاجهاض نتائج مؤتمر CEDRE وافراغه من المقررات والنتائج الايجابية والتي نعتبرها فرصتنا الاخيرة ما زالت قائمة على قدم وساق. من هنا الفشل الذريع الذي يصيب المحاولات المتكررة للأسرة الدولية، واحباط مبعوثيها وسفرائها الذين يحاولون تكرارا ومرارا لفت نظرنا الى نفاذ الوقت ونفاذ حظوظنا، وإلى خطورة المسار المتلوي الذي ننتجه، بدل السير مباشرة بالاصلاحات البنوية، التي من شأنها ان تتيح للبنان فرصا انمائية وتنموية غير مسبوقة تدفع باقتصاده قدما نحو استعادة النمو والازدهار، وتتيح للمالية العامة فرصة التقاط الأنفاس واستعادة التوازن والاستقرار. فنحن حتى هذه الساعة لا يمكننا القول بأن محاولات العهد وحكومتيه

الاثنين كانت موفقة، فلا سابقا استطاعت الأولى استعادة «الثقة»، فيما فشلت الثانية حتى اليوم في «العمل». فما تحقق حتى الآن / ؟؟؟ / ليس على المستوى المطلوب، ولا بالأهمية المتوخاة. فنحن لسنا اكثر جاهزية اليوم عما كنا عليه قبل أعوام. بمعنى مكانك راوح. فيما نعاني ترجعا اضافيا، والمزيد من التعثر والكثير من الثثرة، والسير في خطوط متعرجة، في حين ان مصداقية الدولة باتت على المحك اكثر من اي وقت مضى، فالعمل / الشغل / لم يبدأ بعد وانطلاقنا الأولى تفقد المزيد من جاذبيتها بعدما بات التعافي الاقتصادي والمالي من الصعوبة بمكان، وسط التدهور المستمر في التصنيف الائتماني والسيادي للبنان / Caa1 / والذي سيؤدي تلقائيا الى ارتفاع اضافي في سعر الفوائد، اي في خدمة الدين العام وحجمه، ويزيد في الكلفة الباهظة على الاقتصاد اللبناني والمالية العامة، بالإضافة الى ضغوطات شديدة على القطاع المصرفي، والذي يبقى بالإضافة الى مصرف لبنان الممول الاساسي للاقتصاد الوطني ومختلف قطاعاته الانتاجية، وخط الدفاع الاخير عن الاستقرار الاجتماعي.

فالقطاع المصرفي اللبناني ومصرف لبنان ببقيان شوكة في حلق اولئك الذين استباحوا المال العام، وأفرغوا الخزينة وفتكروا بالاقتصاد وتسببوا في العجزات القتالة، من انكماش النمو وغياب الاستثمار ورؤوس الاموال، علما ان السوق شهدت حركة معاكسة من حيث خروج الاموال من البلد بدل استقطابها من الخارج، وهي النتيجة الحتمية لانعدام الثقة بالادارة السياسية التي تسبب بأوخم العواقب على الاقتصاد ومتفرعاته القطاعية وعلى المالية العامة، علما ان السقوط الاقتصادي هو سقوط مالي ونقدي ايضا. من هنا نفهم عدم رضى الأسرة الدولية والدول المانحة عن تقاعسنا عن المباشرة في تنفيذ خطط الاصلاح المطلوبة والتي من شأنها مساعدتنا على الوقوف مجددا، وذلك بدءا من اقرار الموازنة التقشفية / خفض الانفاق وكبح الهدر / والمعالجة السريعة لوكر الدبابير المتمثل بكهرباء لبنان والتي تستنزف ١,٨ مليار دولار سنويا وبما نسبته ٤٠ في المئة من اجمالي الدين العام وفقا للبنك الدولي، علما انه اذا كانت كهرباء لبنان وكرا للدبابير، فإن ما ستكشفه الأيام المقبلة في قضية الجمارك لن يكون أقل من مغارة علي بابا، فالمنسق العام للامم المتحدة بان كوييتش الذي أوصل الى لبنان رسالة دعم موحدة من كافة اعضاء مجلس الأمن لفت الى ضرورة المباشرة السريعة بالاصلاحات المقررة، واهمية السرعة في اقرار الميزانية التقشفية والشفافة، لافتا الى متابعة اعضاء مجلس الأمن حسن تنفيذ الخطوات المتعلقة بهذا الأمر، علما ان بعض المبعوثين الدوليين قد فوجئوا باللامبالاة واللامسؤولية التي لمسها من خلال لقاءاته لبعض المسؤولين المباشرين وذلك بعد مرور اكثر من ٣ اشهر على قيام حكومة «الى العمل» والتي لم تظهر اي مؤشر جرى على مباشرتها في معالجة

أكثر من 600 فرع عبر 5 قارات

من خلال شبكة فروعنا المنتشرة عالمياً، نتيح لكم الوصول إلى الأسواق المختلفة خصوصاً أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الواعدة والتي نعتبر أحد أقدم البنوك فيها وأكثرها أماناً وموثوقية.

arabbank.com



البنك العربي
ARAB BANK



النجاح مسيرة

بصراحة

فيلم أميركي طويل ممثلون يكافحون الفساد

من يسمع ويقرأ عن المداهمات والتوقيفات التي تحصل في لبنان يظن ان السجون فاضت بقاطنيها وعلينا فتح فنادق جديدة خاصة بالمساجين. أما الواقع فجرح ومؤلم إذ ان الجميع يمثلون على بعضهم البعض. وأما المشاهدون فمنهم مؤيد لرمزه السياسي وزعيمه القديس والمنزه مهما بلغ «غرفه» من الخزينة العامة وأموال الشعب ومهما ضربت صفقاته سقوفاً وأفلاكاً، مستحضرراً لكل من ينتقده أو يلتفت اليه ولو بنظرة حنو ومودة، مقولة «الخط الأحمر»، ومن المشاهدين مَنْ فقد الأمل بإعادة الحياة لوطنه بعدما نهشه الفساد بكل موبقة ورذيلة، وكذلك الثقة بمن هو مولج بالإصلاح، هذا إذا ما تبين منهم فساداً أكبر وأوسع من سابقهم وهؤلاء باتوا يفكرون بعيشة كريمة لأولادهم خارج وطنهم الأم.

ولو كنا غير صادقين في كلامنا فليبرهن لنا أولاً النواب لماذا لا يجمّدون مستحقاتهم ولو لعدد من السنوات تمريراً للعاصفة، هذا إذا كانوا يستحقونها على مجهود يذهب هباءً وأثراً بعد عين، ناهيك عما تجنيه الجمعيات التي يخصصونها بمليارات الليرات سنوياً وما يتقاضاه السفراء والمستشارون والموظفون الوهميون وما يصرف على الأبنية المستأجرة واللائحة تطول. أما السارقون العمالقة ويندرج تحت لوائهم سارقو الخليوي والأماك البحرية والنفط فهم بمنأى عن المعاقبة وأي إشارة الى أنهم فاسدون باستثناء ما ندر منهم بعد تعريتهم من التغطية السياسية فلاقوا قوس المحكمة ونالوا الأعدار وضاعت «طاسة» المعاقبة.

اليوم سواد اللبنانيين الأعظم أضحى مسلماً الأمر الى الباربي، والبلد انتهى واقتصاده تحت الصفر وحتى عملية التصحيح باتت شبه مستحيلة. نعيش أحداث فيلم هوليوودي على أرض «تكساس» حيث شريعة الغاب بطلها «الأزعر» والضعيف المسالم مأمور وعاجز. ■



اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

المؤسس انطوان زخور

رئيس التحرير:
اميل زخور

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

Editor in Chief:
Emile ZAKHOUR

Lebanon:
Beirut Head Office: +968 99429677
Sami El Solh Boulevard +968 92545713
Rahal Building - 6th Floor
P.O.Box: 11-1510
Riad El Solh 11072080
Phone: +961 1 396805
Fax : +961 1 396417

Oman:
+968 99429677
+968 92545713

Qatar:
+974 55062495

Saudi Arabia:
+966 55 8846200
+966 53 0694329

Bahrain:
+973 3 6024212

France:
+33 6 52379992
+33 6 45683951

Jordan:
+962 789815445
+962 789832028

Kuwait:
+965 97963441

Sudan:
+249 927195561

Tunisia:
+216 23039777

United Arab Emirates:
+971 50 7594858
+971 50 9637944
+971 56 2648724

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Available on



press reader
— connecting people through news —



بدل الاشتراك السنوي:

Lebanon: US\$ 100 | Middle East: US\$150
GCC, North Africa & Other Countries US\$ 200

نمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل.، سوريا ٢٠٠ ل.س.، مصر ٢٠ جنيهات، الأردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً، السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً، البحرين ٣ دينار، سلطنة عمان ٢ ريال، العراق ٦ دينارات، السودان ٢ جنيهات، اليمن ١٠٥ ريالاً، ليبيا ٧ دنانير، المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO, CYPRUS 3 CP, U.K. 3,5 Stg, USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة بيبولوس

توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

في قلب الحياة

روتانا
Rotana

في روتانا، نعرف أن السعادة هي اللحظات الجميلة التي نعيشها في حياتنا. وعندما تقرر الإقامة معنا ستعرف أن السعادة هي قلب التجربة التي نعدك بها.

مجموعة مميزة من العلامات الفندقية، تضم روتانا الفنادق والمنتجعات، أرجان للشقق الفندقية من روتانا، فنادق سنترو من روتانا، فنادق ومنتجعات ريجان من روتانا وريزيدنس من روتانا.

معنا تتحول أوقاتك إلى تجارب لا تُنسى، عبر وجهات سياحية متنوعة ومثالية، مهما تعددت أسباب السفر. لمعرفة المزيد، تفضل بزيارة rotana.com

وبيقى وعدنا لكم. معنا، للوقت معنى.

ريزيدنس

ريجان
فنادق ومنتجعات

سنترو
CENTRO

أرجان
للشقق الفندقية

روتانا
فنادق ومنتجعات



اتصالات
كشف الرئيس التنفيذي لمجموعة «أوريدو» OOREDOO **الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني** عن البدء بتطبيق خدمة الجيل الخامس وعن طموحه للإرتقاء بالخدمات المقدمة مع تقديم خدمة الجيل الخامس بأفضل شكل ممكن. ص: ٢٠



مال ومصارف
اعتبر رئيس سلطة النقد الفلسطينية **عزام الشوا** ان مؤسسات الإقراض الصغيرة العاملة في السوق المحلية مهمة في تحريك العجلة الاقتصادية وإيجاد فرص عمل. ص: ١١٠

في هذا العدد

حصاد الشهر: وكر الدباير ومغارة علي بابا - يكتبها د. عبد الحفيظ الربير ٤
تغطية خاصة لمؤتمر الإتصالات المتنقلة في برشلونة - أحاديث مع كبار المشاركين ١٠

عرب وعالم

محمد بن سلمان يطلق ٤ مشاريع في الرياض تسهم في إيجاد ٧٠ ألف فرصة عمل ٤٠
صفقات الإقرار بالذنب تنتقل الى المملكة المتحدة ٤٢
رد دعوى آبل ضد سواتش لفشل إثبات ان الشعاع ما زال معروفاً ٤٢
الهجمات الإلكترونية تدعمها دول قومية ٤٢
القمة الدولية الخامسة للنفط والغاز في لبنان ٤٤
عقارات: ٦٦

لبنانيات

جورج فرم: «سيد» غير مفيد للبنان بل للمتعهدين والشركات الكبرى ٧٠
البروفسور عجاقة: مستقبل قاس للإقتصاد اللبناني ٧٠
جواد عدرا: ٣ شركات تنعم بتدمير جبال لبنان ٧٢
توزيع طوابيع في لبنان بوست ٧٢
الصناعيون أعلنوا حال الطوارئ ٧٤
شركات جديدة - المصدر مؤسسة خليل المصري وأولاده ٧٦

مال ومصارف

مساهمون يمتلكون أكثرية الأسهم في بنك الإعتماد الوطني ٧٨
تكريم د. جوزف طربيه بجائزة الإنجاز مدى الحياة من فيزا ٨٤
البنوك المركزية عاجزة عن تقديم حلول لانتشال الإقتصاد العالمي من الركود ٩١
نتائج المصارف السعودية خلال العام ٢٠١٨ ٩٢
نتائج المصارف الإماراتية ٩٤
الدورة الثالثة من مؤتمر واقع القطاع المصرفي الفلسطيني ١٠٢
قطر تطلق أكبر بنك للطاقة برأس مال ١٠ مليارات دولار ١٣٦
بنك الشارقة يحتفل بمرور ٤٥ عاماً على تأسيسه ١٣٨
الإمارات دبي الوطني يستحوذ على دينيتز بنك التركي ١٤٤
تغطية خاصة لمؤتمر آفاق الأردن الإقتصادي - أحاديث مع كبار المشاركين (أياد أبو ميزر - أحمد الهندي، فراس دياب، كارلا نمر، غابي كنج وطلال رحال) ١٤٦
مقال: هل سيشهد العالم أزمة مالية أخرى؟ بقلم عدنان يوسف ١٥٧

تأمين

الطب الهايتي TELEMEDICINE ينتشر و٢٦ ولاية أميركية تلزم شركات التأمين بدفع نفقاته ١٥٨
شباب يفقدون السيطرة على سياراتهم بعد تشريع تعاطي الحشيشة ١٥٨
القرصنة جمدوا أعمال كبرى الشركات في العالم طلباً لغدية ١٦٠
CCR RE تنشئ أول هيكل مالي لإعادة التأمين خاص بالأوراق المالية المرتبطة بالتأمين ILS ١٦٢
كونسورتيوم مصري للتأمين الإلزامي على السيارات - هل هي خطوة في الإتجاه الصحيح؟ ١٧٢
«البيان» تعرض النصوص التي تخلف وزراء الإقتصاد في لبنان عن التقيد بها ١٧٦
الإتحاد للتأمين الإماراتية تنظم ندوة أولى من نوعها حول التأمين الإلكتروني ١٨٢
حوار تيسير التريكي ومصباح كمال الشهري مع د. عزيز صقر ٢٠٤
سياحة: ٢٠٦

نقل

أخبار النقل والمرافئ: ٢١٠
الحكم على جيبوتي بدفع ٢٨٥ مليون دولار لمحطة دوراليه للحاويات لانتهاك حقوقها الحصرية ٢١٠
حركة مرافأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية خلال شباط وخلال شهرين من العام ٢٠١٩ ٢١٦
حركة الحاويات ومراتب الشركات البحرية العالمية في مرافأ بيروت خلال شباط ٢٠١٩ ٢٢٠
حركة السيارات في مرافأ بيروت خلال شباط ٢٠١٩ ٢٢٢
حركة مرافأ طرابلس خلال شباط ٢٠١٩ ٢٢٤
باتيل شوبانيان (SEANAUTICS): وكيلتنا ONE تحتل المرتبة السادسة عالمياً ٢٢٥
نشاطات: ٢٢٦
مجمتع: - ميرايا فارس بوير- ٢٢٨

مال ومصارف

يتابع بنك البلاد تقديم العديد من المنتجات الرقمية المتقدمة وفي هذا السياق يؤكد الرئيس التنفيذي للبنك **عبد العزيز العنيزان** المضي في تحسين تجربة الأفراد والمؤسسات في المملكة السعودية. ص: ١٠٠



مال ومصارف

مدير عام بنك فلسطين **رشدي الغلاييني** أكد تركيز استراتيجيته حالياً على الرقمنة المصرفية والإستدامة والشمول المالي لتكون عنوان المرحلة. ص: ١١٤



THE BIG 5

أبدى المدير الإقليمي لشركة ريم الشرق الأوسط وأفريقيا للتصنيع RHEEM **محمد مسوط** اهتمامه بالسوق السعودية وقال «جاهزون لتوفير جميع أنظمة التكيف تعزيراً لوجودنا فيها». ص: ٥٨



MWC 19

الرئيس والمدير التنفيذي لمجموعة «سوداتل» **طارق حمزه زين العابدين** أشار في حديث الى «البيان الاقتصادية» ان الشركة في صدد تغطية ٨٥ في المئة من الخرطوم و٦٥ في المئة من ولاية السودان بخدمة الجيل الرابع في أيار (مايو) المقبل. ص: ٢٦



مال ومصارف

مجلس إدارة البنك العربي يوصي بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٤٥ في المئة ورئيسه **صبيح المصري** يرى ان قرارات المحاكم الأميركية أكدت سلامة موقف المصرف والتزامه الدائم بالمتطلبات والمعايير الرقابية. ص: ١٥٦



مال ومصارف

جزم رئيس جمعية البنوك في فلسطين والمدير الإقليمي لبنك القاهرة الإقليمي - فلسطين **جوزيف نسناس** بنجاح الجهاز المصرفي الفلسطيني في التكيف مع التحديات وكشف عن ان البنك أول من طبق تقنية بصمة العين للتعرف على العميل في فلسطين. ص: ١١٢



تأمين

وصف الرئيس التنفيذي لمجموعة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين **حسن الإفريقي** السوق القطرية بالإيجابية والواعدة بفضل مناعة الاقتصاد الوطني مؤكداً مواكبة التطور التقني والتمايز على مستوى المنتجات والخدمات. ص: ٢٠٠



مال ومصارف

بعدها أكد مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني **بيان قاسم** تماسك القطاع المصرفي الفلسطيني وأشار الى ان الطلب على التكنولوجيا المصرفية هو الأعلى في السوق الفلسطينية مقارنة بأي دولة أخرى. ص: ١١٨



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH :	THE PANDORA BOX AND ALI BABA GROTTO - BY DR. ABDEL HAFIZ BARBIR	4
	BARCELONA MOBILE WORLD CONFERENCE (SPECIAL REPORT)	10
ARABS & THE WORLD		
	MBS LAUNCHED 4 NEW PROJECTS IN RIYADH	40
	PLEA BARGAINING DEALS IMPLEMENTED IN UK	42
	APPLE LOST ITS SUIT AGAINST SWATCH	42
	BIG POWERS BEHIND CYBER ATTACKS	42
	5TH OIL & GAS SUMMIT IN LEBANON	44
	REAL ESTATES	66
	DR GEORGES CORM: CEDRE IS TO HELP CONTRACTORS & LARGE ENTERPRISES NOT LEBANON	70
	PROF AJAKA: A DIFFICULT FUTURE FOR OUR ECONOMY	70
	JAWAD ADRA: 3 CONTRACTORS ENJOYING DESTRUCTION OF OUR MOUNTAINS	72
	LIBANPOST: FRAUDULENT STAMPS DISCOVERED	72
	INDUSTRIALISTS IN STATE OF ALERT	74
	NEW COMPANIES FORMED IN LEBANON BY KHALIL MASRI AND SONS	76
BANKING AND FINANCE		
	NEW SHAREHOLDERS AT CREDIT NATIONALE	78
	DR JOSEPH TORBEY AWARDED VISA LIFE ACHIEVEMENT PRIZE	84
	WORLD CENTRAL BANKS UNABLE TO TACKLE MARKET STAGNATION	91
	KSA BANKS RESULTS 2018	92
	UAE BANKS RESULTS 2018	94
	3RD ROUND OF PALESTINIAN BANKS CONFERENCE	102
	QATAR LAUNCHED LARGEST ENERGY BANK WITH 10 BILLION CAPITAL	136
	SHARJAH BANK CELEBRATED 45TH ANNIVERSARY	138
	EMIRATES NBD BANKS ACQUIRED TURKISH DENIZ BANK	144
	JORDAN ECONOMIC HORIZON CONFERENCE (INTERVIEW WITH IYAD ABU MAIZER, AHMAD HINDI, FIRAS DIAB, CARLA NEMR, GABY KANJ & TALAL RAHAL)	146
	ARTICLE: WILL THE WORLD WITNESS ANOTHER FINANCIAL CRISIS? BY ADNAN YOUSSEF	157
INSURANCE		
	TELEMEDECINE EXPANDING IN USA. INSURERS ORDERED TO COVER IT	158
	HASHISH / MARIJUANA: DRIVERS LOSING CONTROL OF THEIR CARS	158
	CYBER ATTACKS HIT LARGE INDUSTRIES	160
	CCR RE FRANCE: CREATED FIRST CAT BONDS INSURANCE	162
	EGYPT: IS AUTO INSURANCE CONSORTIUM A GOOD IDEA?	172
	LEBANON: ECONOMY MINISTERS FAILED TO IMPLEMENT NEW COMPULSORY MOTOR POLICY	176
	UNION INSURANCE CO. DUBAI HELD CONFERENCE ON CYBER INSURANCE	182
	INTERVIEW: AZIZ SAKR SYRIAN INSURANCE VETERAN INTERVIEWED BY TAYSSIR TREKY AND MOSBAH KAMAL	204
TOURISM		206
SHIPPING		
	BEIRUT PORT ACTIVITY AND REVENUES IN FEBRUARY AND FIRST TWO MONTHS OF 2018	216
	BEIRUT CONTAINER TERMINAL TURNOVER FEBRUARY 2019	220
	WORLD SHIPPING COMPANIES RANKING	221
	AUTOS DISCHARGED IN BEIRUT FEBRUARY 2019	222
	TRIPOLI PORT ACTIVITY FEBRUARY 2019	223
	SEANAUTICS: OUR AGENCY "ONE" IS THE SIXTH LARGEST WORLDWIDE	225
	SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	228

THE BIG 5

أوضح مدير عام شركة المحطة للمقاومات المحدودة **حسان الجندي** ان الشركة لاقت إقبالاً واسعاً خلال فعاليات الخمسة الكبار وذكر بأن منتجاتها فريدة واستثنائية ومواكبة للتطور التكنولوجي. ص: ٦٠



مال ومصارف

نائب رئيس بنك الإستثمار الفلسطيني **خليل انيس نصر** يرى في افتتاح فرع جديد في البحرين تعزيزاً للثقة بالمصارف الفلسطينية. ص: ١٢٤



THE BIG 5

مدير العلاقات العامة - إدارة العلاقات العامة في شركة الزامل للصناعة **حسام حربي نصر** أكد توسعها وبمختلف قطاعاتها في الأسواق العربية. ص: ٥٤



المؤتمر العالمي للجوال يسلط الضوء على الإتصال الذكي



د. كريم صباغ

DARKMATTER



ربيع دبوسي

DARKMATTER



أركان شركتي OOREDOO و ERICSSON



من اليمين: أنيس السويدي وروك صاروفيم (BMB)



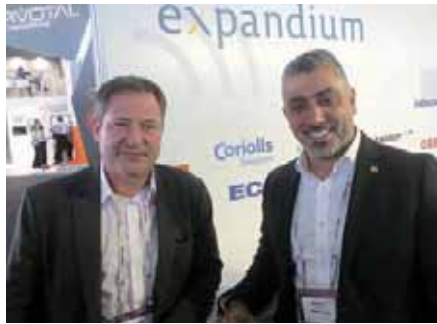
من اليمين: فيدا كبي وريتا يارد



من اليمين: طارق حمزه زين العابدين، المهندس ناصر الناصر
والسيد عليان (SUDATEL و STC)



ضحى عبد الخالق وجميل / مارتن صلاح ESKADENIA



من اليمين: رولان هاشم وPIERRE CASSIER



أركان شركة GLOBITEL

جرت فعاليات المؤتمر العالمي للجوال MOBILE WORLD CONGRESS أكبر الأحداث التقنية التي تقام في مدينة برشلونة كل سنة تحت عنوان «الإتصال الذكي» INTELLIGENT CONNECTIVITY، وقد حضر نسخته هذه أكثر من ٧٩٠٠ رئيس تنفيذي من كل أنحاء العالم. كما استعرضت الشركات الرائدة في مجال صناعة الهواتف الذكية وشركات الإتصالات كل ما هو جديد لديها. وقد استحوذ موضوع شبكات الجيل الخامس على الإهتمام الأكبر، كذلك موضوع خدمات الإنترنت وتكنولوجيا المعلومات وحماية المعلومات وأمنها.



د. بشار حوامده ومايك مفلح
(MenalTech)



من اليمين: طارق حمزة زين العابدين ومجدي المرضي
(SUDATEL)



د. احمد بن علي
ETISALAT

KATIM® R01

www.katim.com

قوي من الخارج أقوى من الداخل



الجهاز KATIM® R01 هو أحدث الهواتف الذكية فائقة الحماية التي تطرحها شركة دارك ماتر. وهو مصمم خصيصاً لضمان أمن الاتصالات المهمة، ويمتاز أيضاً بتصميم متين يمكنه من العمل في أقسى الأماكن والظروف المناخية. استخدمت دارك ماتر في تصميم الهاتف الذكي KATIM® R01 وصناعته أحدث التقنيات المبتكرة، لضمان تقديم مستويات غير مسبوقة من الموثوقية والحماية.

دارك ماتر
عالم رقمي ذكي وآمن

ربيع دبوسي

(مجموعة دارك ماتر DARKMATTER - الامارات)؛

هاتف KATIM R01 يحقق نقلة نوعية رائدة في مجال حلول الاتصالات

الأمنة والمتكاملة بتصميم يقاوم أقسى الظروف الميدانية

كشفت مجموعة دارك ماتر DARKMATTER الشركة الاولى والوحيدة في المنطقة في مجال الحلول المتكاملة للتحويل الرقمي والدفاع والامن الالكتروني خلال فعاليات المؤتمر العالمي للجوال - برشلونة النقباب عن هاتفها الذكي الجديد KATIM R01 والذي يعد اول هاتف من نوعه في العالم يتمتع بمواصفات أمنية فائقة وتصميم قوي يقاوم اقسى الظروف الميدانية.

«البيان الاقتصادية» التقت نائب الرئيس الاول لشؤون المبيعات والتسويق وتطوير الاعمال في الشركة ربيع دبوسي مستطلعة منه عن مغزى المشاركة في المؤتمر المذكور، وعلام ارتكزت الشركة في عملية تسويق ابتكارها الاحداث ومزاياه التكنولوجية وعن آخر مستجدات الشركة التوسعية وما ستقدمه خلال ٢٠١٩ من منتجات وتقنيات ومشاريع جديدة.

وعند اجراء المحادثات فائقة السرية تتولى خاصية TM SHIELD MODE حجب كافة الميكروفونات والكاميرات مع الابقاء على وظائف الاتصال والتشغيل.

الاكثر مناعة وحصانة

■ هل يتطلب استخدام هذا الجهاز تصريحاً او تشريعاً معنا؟

- نحن لا نبيع هذا الجهاز الى الافراد لكن اي فرد لديه جهاز «كاتم» او اي جهاز مماثل يستطيع استخدامه في اي مكان في العالم، باعتبار ان التكنولوجيا المستخدمة فيه معروفة تحت اسم VOICE OVER IP وهي مشفرة، وبالتالي محصنة جداً، كما ان التشفير داخل KATIM R01 محصن ضد الحوسبة الكمية QUANTUM RESILIENT وهو من أفضل طرازات التشفير في العالم، وبالتالي لا ترتكب اي مخالفة قانونية ولا يحتاج هذا الجهاز الى تشريع معين.

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققتها دارك ماتر؟

- أعتقد ان الجهازين اللذين اطلقناهما KATIM R01 و KATIM هما من أكثر الاجهزة مناعة وحصانة في العالم، ونحن فخورون بابتكاراتنا، خصوصاً اننا نتخذ دولة الامارات - والتي تعد سبّاقة في نواحي الحياة كافة - مقراً لنا، مع ان منطقة الخليج بالاجمال غير معروفة بالاصدارات التكنولوجية بل بالغالب تستورد التكنولوجيا. لذا، فنحن فخورون بتصنيع جهاز مبتكر داخل الامارات واللافت ان غالبية اجهزتنا المصنعة تلقى رواجاً وابقبالاً واسعين.

خطط مستقبلية للتوسع

■ ما هي خطتكم للعام ٢٠١٩؟

- ستستمر «دارك ماتر» في عملياتها التوسعية محلياً وإقليمياً وعالمياً، وسنقوم باطلاق منتجات وتكنولوجيا ومشاريع جديدة بما يلبي متطلبات السوق ويضمن إرساء أسس حماية عالية للتقنيات والبيانات عبر الشركات والمؤسسات، وبما يحقق رسالتنا أن نكون المزود الرائد لحلول التحويل الرقمي الذكي والأمن للمعنيين والعملاء، مع التركيز على الابتكار والبحوث كمحور للتطوير والممارسات. ■

تخصيصه للجهات الحكومية والشركات الخاصة التي تحتاج الى أعلى مستوى من أمن الاتصالات المتنقلة.

حماية ومزايا أمنية فائقة

■ باتت حماية أمن المعلومات ضرورة ومطلباً أساسياً للحكومات ورجال الاعمال، كيف تتمكن دارك ماتر من تطوير تطبيقاتها وحماية المعلومات المتنقلة المرتبطة بها؟

- تسير عملية التحوّل الرقمي بوتيرة متسارعة، وللهواتف المحمولة الحصنة الاكبر من استخدام تطبيقات هذا التحوّل وبمعدلات مرتفعة مقارنة بالألواح الذكية والحواسيب، لذا كان قرارنا اطلاق هذه التطبيقات من خلال الهواتف الذكية نظراً لزيادة معدلات استخدامها، في وقت ارتفعت فيه عمليات القرصنة على الهواتف بسبب تعلم المقرصنين الجدد قرصنة التطبيقات الخاصة بالهواتف. وانطلاقاً من خبرتنا في جهاز «كاتم» الاول ادخلنا المزيد من التطوير والتحسينات على جهازنا الثاني «كاتم» R01.

وما يميز هذا الجهاز هو ان أسس الثقة المتوافرة فيه تسيطر عليها الشركة التي نتعامل معها والتي تستخدم هذا الجهاز، في حين ان مثل هذه الأسس في اي جهاز آخر تكون عادة بحوزة الشركة المصنّعة والتي تمتلك كل المفاتيح الخاصة به. هذا الامر يمنح المتعامل معنا ثقة عالية جداً، لأنه يكون على يقين تام بأن لا احد يستطيع التجسس على المعلومات التي يضمها الجهاز، وبالتالي عدم قدرته على اختراقه.

الجدير ذكره ان عمليات تصنيع وتطوير وتوريد الاجهزة الى جانب الامور اللوجستية تتمتع بحصانة عالية جداً، وتخضع للاختبار للتأكد من ان الجهاز تم تصنيعه وفقاً للتصميم الموضوع ولم يتعرض لأي اختراق او تعديل. كما يتمتع هاتف KATIM R01 بمستوى عال من الحماية ومزايا أمنية فائقة، بما فيها عزل البيانات والاتصالات عن العالم الخارجي، بفضل تصميمه المنيع الذي يحول دون حدوث اي خرق مادي للهاتف حيث يكتشف اي محاولات تلاعب ليقوم بإقفال الجهاز بشكل فوري لحماية بيانات المستخدم،

■ ما مدى اهمية مشاركتكم المختلفة هذا العام في المؤتمر العالمي للجوال؟

- تشارك «دارك ماتر» في هذا المعرض منذ ثلاثة اعوام وكوننا متخصصين في قطاع الاتصالات ونبتكر اجهزة هواتف محمولة آمنة وأنظمة متكاملة للدفاع السيبراني في الشركات والمؤسسات المختلفة يتوجب علينا التواجد ضمن هذه المنصة العالمية، يحدونا توجه مستقبلي لأن نصبح شركة عالمية، خصوصاً على صعيد المنتجات والاجهزة التي سنطلقها عالمياً.

من جهة اخرى، يساهم تواجدها ضمن هذه الفعاليات في ابراز حضورنا بالنسبة لعملائنا في منطقة الخليج، وبالتالي فإن مشاركتنا هذا العام مختلفة نسبياً بسبب عدم وجود منصة خاصة بنا، انما ارتكزنا على تسويق علامتنا، وقد اطلقنا سابقاً خلال مشاركتنا في معرض IDEX معرض الدفاع الدولي في ابوظبي الجهاز الثاني KATIM R01 المصنوع خصيصاً للاستخدام في الظروف الاستثنائية والصعبة من قبل متخذي القرار ورؤساء الحكومات والهيئات الحكومية التي تملك معلومات دقيقة وحساسة. ويجمع KATIM R01 الذي تم ابتكاره وتصميمه واختياره وفق أعلى المعايير على يد مهندسي دارك ماتر في دولة الامارات وفنلندا وكندا، بين المواصفات المميزة والحلول التكنولوجية المتطورة ضمن تصميم عملي فريد، وهو يعد احدث ابتكارات الشركة في مجال حلول الاتصالات الآمنة والمتكاملة التي تشمل الاجهزة المتطورة والخدمات الاساسية وصولاً الى حزمة كاملة من التطبيقات الآمنة المطورة وفقاً لبروتوكولات التشفير المخصصة والمصممة للمقاومة الكمية.

وعموماً يستخدم هذا الجهاز للاتصالات الآمنة وفي اقسى الظروف الميدانية البيئية مثل الحرارة والمياه والغبار والسقوط من المرتفعات، كما ويتميز بفتحه بتقنية البصمة FINGER PRINT من الخلف وقد خضع لتطوير سعة الحافظة والبطارية، كما انه مصنوع من خمس طبقات للحماية وفق أعلى معايير التصنيع العسكرية ومزود بشاشة أقوى من الجهاز السابق، علماً بأنه غير متوفر للأفراد، وانما تم

DarkMatter Group unveils world's first ultra secure smartphone for extreme field conditions

DarkMatter Group, the Gulf's leading digital and cyber transformation firm, has unveiled the next generation of its mobile devices to a global audience at Mobile World Congress in Barcelona. The KATIM® R01 is the world's first ultra secure smartphone designed to withstand extreme field conditions. It has been specifically designed for individuals operating in defence and the emergency services, as well as the construction, mining, transport, energy, and oil and gas industries.

The handset is smart and secure – as well as highly durable. Its full suite of apps is encased in hardened, tamper-proof hardware and contains a hardened OS with a hardware-based crypto root of trust. It has been designed to meet two separate military level standards for resilience, and can handle being dropped, run over and immersed in water for 30 minutes.

It is optimized for those working in extreme conditions, with supporting features including good grip, extra loud audio for noisy environments, dedicated buttons for Push-to-Talk and SOS, plus a touch screen that is accurate with gloved or wet hand operations. It has a unique ruggedized design to withstand drops, vibration, water and dust, high humidity, altitude, extreme temperatures and more.

"We have combined our expertise in secure communications with everything the mobile market expects in one handset, and aligned it with a great user experience. During the design phase, we challenged the brightest minds in the industry to create a rugged design that withstands extreme field conditions. In a world where mobile device exploitation poses significant threats to nations and businesses[1], the KATIM® R01 provides peace of mind to businesses and governments operating in extraordinarily tough environments where smart, swift and secure communication is critical," said **Dr. Karim Sabbagh**, CEO of DarkMatter Group.

MWC 2019 will focus on some of the emerging trends across the industry including the development of 5G. It's fitting that DarkMatter Group showcases its own innovations including its portfolio of end-to-end secure communications solutions ranging from devices to back end services and a full secure suite of applications based on custom and quantum-resistance cryptographic protocols.

KATIM® R01 is tough. It has the strength and rigidity delivered by five layers of hardened case. Smart technology like the in-built barometer, temperature and humidity sensors optimize endurance and durability for vibration, water, dust, altitude and extreme temperatures.



KATIM® R01 has serious security. A range of state-of-the-art security features separate communications and data from the outside. Alert to attackers trying to physically break into the phone, it uses advanced active physical and real-time monitoring to instantly detect intrusions and wipes the phone to protect the user's data. For highly confidential discussions, SHIELD MODE™ securely cuts off microphones and cameras while still powered on and online.

DarkMatter is a leading proponent of mobile security and runs its own mobile device security testing facility, xen1thLabs, from the UAE as well as R&D centers in Finland and Canada. Launched in 2017 KATIM®, and now with its unique rugged design KATIM® R01, have been designed to protect against modern mobile security threats, preventing malware and leaks of sensitive data, by separating secure communications and data from the outside world.

"We believe in a world where smart and safe mobile security is guaranteed to secure nations and businesses. We're a young company from the Middle East with the energy and ambition to innovate and pushing the boundaries. KATIM® R01 delivers unbreakable security and the same great user experience, no matter where you are. In a world that never stops, it's tough, it's rugged and it's ready for anything," Sabbagh added.

The KATIM® range includes the KATIM® and KATIM® R01 phones, KATIM® OS, KATIM® Apps: Messenger and Email, and the KATIM® Command Centre.



Dr. Karim Sabbagh

ALKHAIR CAPITAL

Providing comprehensive range of
Shari'ah compliant investment
products and services.

ALKHAIR CAPITAL SAUDI ARABIA


P.O Box 69410, Madarat Towers
King Abdul Aziz Road, District Ministries
Riyadh 11547
Kingdom of Saudi Arabia


Tel: 9200 33 456
Email: info@alkhaircapital.com.sa
www.alkhaircapital.com.sa

AL KHAIR CAPITAL (DUBAI) LTD

Emirates Financial Towers
North Tower - 9th floor
DIFC Dubai
United Arab Emirates

Tel +971 4 518 9111
Email: info@alkhaircapital.ae
www.alkhaircapital.ae

 [alkhairINTL](https://twitter.com/alkhairINTL)

 [alkhairNTL](https://www.linkedin.com/company/alkhairNTL)

رؤية
VISION
2030
المملكة العربية السعودية
KINGDOM OF SAUDI ARABIA



«أوريدو» تختار «أريكسون» لتزويدها بتقنية الجيل الخامس الشيخ سعود آل ثاني: تحسن تجربة المستخدم النهائي بسرعة أكبر



من اليسار: رئيس مجلس إدارة OOREDOO الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني
والرئيس التنفيذي لإريكسون BORJE EKHOLM



محمد درغام وفاطمة الكواري



من اليمين: FABIO BELLICONTA، علي السليطي، ريتا يارد و LARA SCHMALLENBERG



أركان شركتي إريكسون و OOREDOO

اختارت شركة أوريدو OOREDOO للاتصالات في قطر «أريكسون» ERICSSON لتزويدها بخدمة سوبرنت SUPERNET بتقنية الجيل الخامس بشكل متكامل وتمكينها من تعزيز الحياة الرقمية للأشخاص والمؤسسات والقطاعات في قطر.

ويشمل التعاون الخاص بتقنية الجيل الخامس الاعتماد على نظام أريكسون الراديوي وحلول تقنية الجيل الخامس الراديوية وحلول الموجات الدقيقة ١٠ جيجابايت في الثانية لتحويل وتحديث شبكات الاتصالات المتنقلة الحالية الخاصة بأوريدو وتوفير أحدث تقنيات الجيل الخامس في جميع أنحاء البلاد.

وستساعد تقنية الجيل الخامس عالية السرعة والمتطورة من أريكسون شركة أوريدو لتلبية متطلبات حركة تدفق البيانات المتزايدة وتقديم خبرات لاسلكية عريضة النطاق وخيارات لاسلكية ثابتة عالية الجودة. وتقوم أوريدو حالياً بإعداد حوالي ١٢٠٠ محطة أساسية للشبكة لتكون جاهزة لتقنية الجيل الخامس، وبمجرد اكتمال محطات الشبكة والوصول إلى الأجهزة المتوافقة مع تقنية الجيل الخامس في السوق، ستكون شبكة الجيل الخامس من أوريدو قادرة على توفير سرعات تحميل تصل إلى ١٠٠ مرة أسرع من شبكات الجيل الرابع.

وتعليقا على التعاون قال الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني للرئيس التنفيذي لمجموعة أوريدو: ستوفر شراكتنا مع أريكسون إمكانية تشغيل شبكات الجيل الخامس وتوفيرها لخدمة سوبرنت التي نقدمها في أوريدو لتمكين مدن قطر الذكية، وقطاع إنترنت الأشياء التنافسي رقمياً، والأحداث الاستثنائية الغامرة وتجارب الواقع الافتراضي، ومع تحول تقنية الجيل الخامس لتصبح اتجاهًا تتبناه المؤسسات والقطاعات المختلفة في قطر، فإننا نلتزم بتحويل القطاعات وتعزيز حياة الناس الرقمية.

أما رئيسة أريكسون الشرق الأوسط وأفريقيا رافية أبراهيم، فعلقت قائلة: نحن نشرك مع أوريدو في إضفاء الحيوية على أحدث ابتكارات تقنية الجيل الخامس في شبكتها عبر الوطن، تعمل تقنية الجيل الخامس على تسريع عملية رقمنة القطاعات، ما يوفر لأوريدو فرصاً جديدة ويمكنها من إطلاق أحدث التقنيات المتطورة مع تحسين تجربة المستخدم النهائي بسرعة أكبر ووقت استجابة أقل.

CYBERSECURITY EXPERTS ON YOUR SIDE

**Our award-winning technology fuses
machine learning with human intellect**

Multilayered Endpoint Protection

Cloud Sandboxing with Machine Learning

Highly Customizable EDR Solution

Global Real Time Threat Intelligence



**WWW.ESET.COM/ME
+971 4 375 4052**



المهندس ناصر الناصر (رئيس مجموعة الاتصالات السعودية STC)؛

تطبيق تقنية الجيل الخامس في المملكة قبل نهاية العام الحالي

شركة الاتصالات السعودية STC رائدة في تقديم خدمات الاتصالات بالمنطقة وتتمتع بحضور دولي واقليمي يؤهلها لتقديم مجموعة من الخدمات المتميزة لعملائها. وتتبع المجموعة نهجاً استراتيجياً للتكاليف لخفض النفقات التشغيلية عبر الاستثمار في شبكات متطورة والأسواق الدولية مما يوفر الاستغلال الأمثل لفرص التكامل في تقديم خدمات رقمية ومنصات مبتكرة لعملائها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وجديد إنجازات STC انضمامها كعضو رسمي إلى المجموعة العالمية الخاصة بالإنترنت الأشياء NB-IOT وذلك على هامش مؤتمر الاتصالات المتنقلة في برشلونة. وتضع هذه المشاركة STC في طليعة الشركات التقنية وتعزيز دورها التكنولوجي الريادي على مستوى العالم. رئيس المجموعة المهندس ناصر الناصر أوضح ان هدف مشاركتها بفعاليات المؤتمر العالمي للجوال 2019 هو عرض تقنياتها والتعرف على منتجات وتطبيقات الشركات الأخرى، ورأى في جمعية مشغلي شبكات الهاتف المحمول GSMA قيمة كبيرة لجميع المشغلين، متوقفاً تطبيق تقنية الجيل الخامس قبل نهاية العام الحالي في السعودية.



محمد ابا الخليل متحدثاً مع المهندس ناصر الناصر



من اليسار: المهندس ناصر الناصر، هيثم العوهلي والوزير عبدالله السواحة (جناح STC)

منظمة مهمة جداً على مستوى الإلتزام بالمعايير العالمية وتبادل المعرفة. ونجد في هذه الجمعية قيمة كبيرة لجميع المشغلين. كما أن وجود مجموعة الاتصالات السعودية بكل خبراتها يضيف دوراً بارزاً في المنطقة، فضلاً عن الإستفادة من وجودنا في الجمعية وعلاقتنا مع المشغلين الآخرين بهدف دفع قطاع الإتصالات الى الأمام.

تفعيل تطبيقات الواقع الافتراضي

■ أين أنتم من تطبيق تقنية الجيل الخامس في المملكة العربية السعودية؟
- عززت الشركة ريادتها المحلية والإقليمية بعد اطلاقها لأول المواقع الحية لشبكة الجيل الخامس بعد اكتمال تجاربها في شهر مايو 2018، وذلك للمرة الأولى في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تبعها تجهيز شبكة الجيل الخامس في عدة مدن حول المملكة وبعدها يصل إلى 600 موقع حالياً وتعتبر أكبر شبكة للجيل الخامس في المنطقة حتى الآن، ويجري العمل لاستكمال المراحل التالية لنشر شبكة الجيل الخامس على نطاق أوسع بما يضمن مواكبة أحدث التقنيات العالمية ورفع كفاءة الخدمات الرقمية وإثراء تجربة العملاء بمختلف مدن المملكة. بالإضافة إلى توفر تطبيقات الواقع المعزز والواقع الافتراضي التي تعمل على تقنية الجيل الخامس والتي سيتم تفعيلها قريباً. ■

عرض التقنيات

■ ما مدى أهمية مشاركتكم بفعاليات المؤتمر العالمي للجوال 2019 بصورة مستمرة؟

- مشاركتنا في هذا المؤتمر ليست وليدة اليوم إنما منذ أعوام عديدة لدينا باع طويل في هذا المجال باعتبار هذه المشاركة فرصة للإلتقاء بشركائنا، سواء مزودي الخدمات أو المشغلين والمنظمين، بالإضافة الى المؤسسات والهيئات المعنية. من جهة أخرى، تهدف هذه المشاركة الى عرض تقنياتنا والتعرف على تطبيقات ومنتجات الشركات الأخرى، الى جانب إعطاء فرصة للقيادات على المستويات كافة في الشركة للتعرف على شركائنا والتقنيات الجديدة، فضلاً عن اللاعبين في مجال الاتصالات وتقنية المعلومات. كما نجد ان تجربة المشاركة مثمرة جداً بالنسبة لينا وتضيف أفكاراً جديدة في طريقة وأسلوب عملنا.

دور بارز في المنطقة

■ ما مدى أهمية عضويتكم في الجمعية الدولية لشبكات الهاتف المحمول (GSMA)؟
- تضم هذه الجمعية مشغلي شبكات الهاتف المحمول على مستوى العالم وهي



فريق عمل STC

[HTTP://TATACO.MS/MOVE](http://TATACO.MS/MOVE)



TATA COMMUNICATIONS MOVE™

BORN

CONNECTED

WHAT IF YOUR DEVICES CAME WITH GLOBAL CONNECTIVITY BUILT IN? TATA COMMUNICATIONS MOVE™ MAKES NEW BUSINESS MODELS POSSIBLE



TATA COMMUNICATIONS

CLOUD
NETWORK
MOBILITY
SECURITY

«اتصالات» أقوى علامة تجارية بقطاع الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



د. أحمد بن علي:

(النائب الأول للرئيس - اتصال المجموعة في «مجموعة اتصالات»)

نستعد للدخول في حقبة جديدة من انبثاق القدرات الرقمية تزامنا مع إطلاق شبكة الجيل الخامس

تعدّ شركة مجموعة الإمارات للاتصالات «اتصالات» أحد أبرز مزودي حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على مستوى العالم، وتقدم خدماتها المختلفة للأفراد وقطاع الأعمال في دولة الإمارات وخارجها، وتعمل في ١٥ دولة منتشرة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وأفريقيا، مع قاعدة مشتركين تبلغ ١٤١ مليون مشترك. وفي إطار دعمها لرؤية دولة الإمارات العربية المتحدة للتحوّل إلى الأنظمة الذكية، قامت «اتصالات» بعملية تحوّل استراتيجية إلى مزود خدمات رقمية متكاملة، وقدمت محفظة واسعة من الخدمات الذكية للأفراد ومؤسسات القطاع الحكومي والشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة.

النائب الأول للرئيس لاتصال المجموعة في الشركة الدكتور أحمد بن علي تناول في حديثه مع «البيان الاقتصادية» أهم المواضيع التي نوقشت خلال فعاليات المؤتمر العالمي لأنظمة الاتصالات المتنقلة ٢٠١٩، وكشف عن استعداد الشركة للدخول في حقبة جديدة من القدرات الرقمية، تزامناً مع إطلاق شبكة الجيل الخامس، وعن اتجاهها لعقد شراكات استراتيجية مع كبرى الشركات العالمية لتمكين التحوّل الرقمي، موضحاً أنها لُقبت كأقوى علامة تجارية بقطاع الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

– لُقبت «اتصالات» للعام الثاني على التوالي من قبل وكالة «براناند فاينانس» العالمية كأقوى علامة تجارية بقطاع الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومن ضمن أكثر ٢٠ علامة تجارية قيّمة في قطاع الاتصالات في العالم، لا سيما بعد وصول قيمة علامتها التجارية إلى ٨,٣ مليارات دولار، لتصبح بذلك الأعلى قيمة بين نظيراتها في المنطقة، فضلاً عن اعتبارها المشغل الوحيد لخدمات الاتصالات في المنطقة الذي تتجاوز قيمة محفظة علامته التجارية حاجز الـ ١٠ مليارات دولار.

كما حازت اتصالات على تصنيف العلامة التجارية AAA، وتضم «اتصالات» تحت مظلتها عدداً من العلامات التجارية مثل (اتصالات مصر، اتصالات أفغانستان، موبيلي في المملكة العربية السعودية، اتصالات المغرب، يوفون Ufone و PTCL في باكستان).

تعزيز انترنت الاشياء والذكاء الاصطناعي

■ ما المشاريع التي تنوي «اتصالات» تنفيذها في المدى المنظور؟

– تستعد «اتصالات» للدخول في حقبة جديدة من انبثاق القدرات الرقمية تزامنا مع إطلاق شبكة الجيل الخامس، كما تواصل جهودها في مجال تعزيز انترنت الاشياء والذكاء الاصطناعي، والتي سيكون لها الأثر العميق على الأفراد والشركات والصناعات على اختلافها، علاوة على تأثيرها الإيجابي على المنظومات الاقتصادية، كما تقوم «اتصالات» بعقد شراكات استراتيجية مع كبرى الشركات العالمية لتمكين التحوّل الرقمي.

أقوى علامة تجارية بقطاع الاتصالات

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها «اتصالات» خلال الفترة الأخيرة؟

تحديات وفرص الجيل الخامس

■ كيف تقيمون فعاليات المؤتمر العالمي لأنظمة الاتصالات المتنقلة في برشلونة، وما الذي لفتكم من المواضيع التي نوقشت خلال فعاليات؟

– يعد المؤتمر العالمي لأنظمة الاتصالات المتنقلة حدثاً عالمياً مرموقاً يلتقي خلال فعالياته رواد صناعة الاتصالات لمناقشة أهم المواضيع ذات الصلة بالقطاع، وقد انصب تركيز المؤتمر حول المستقبل الشبكي وتقنيات الاتصالات الحديثة. وما لفتنا من المناقشات التي دارت خلال فترة انعقاده هي التحديات التي يشهدها قطاع الاتصالات العالمي والفرص الجديدة التي يقدمها الجيل الخامس ومستقبل التواصل، وكذلك النقاشات التي دارت حول الثورة الصناعية الرابعة وما تتضمنه على صعيد الذكاء الاصطناعي وانترنت الاشياء والحوسبة السحابية، إضافة إلى المحتوى الرقمي عبر تقنيات الواقع الافتراضي والمعزز وتحفيز الابتكار الرقمي.

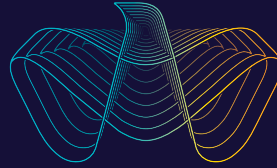
حل واحد ذكي وسريع

تهدف مبادرة "تم" برؤيتها المستقبلية إلى إحداث نقلة نوعية وشاملة في مفهوم تقديم الخدمات الحكومية والارتقاء بأساليب العمل لتقديم تجربة متكاملة واستثنائية للمواطنين، والمقيمين، والمستثمرين، والزوار.

ولأننا نؤمن بأن المتعامل هو الركيزة الأساسية في تحقيق السعادة المجتمعية والإيجابية، قمنا بتبسيط الإجراءات الحكومية عبر 80 رحلة متكاملة تلبي كافة احتياجات الأفراد والشركات بصورة:

استباقية، ملائمة، مخصّصة، سريعة وفعّالة.

سيتم توفير كل هذه الرحلات عبر منصة واحدة تجمع بين الجهات الحكومية المختلفة وتتيح للمتعامل إنهاء كافة معاملاته بمنتهى السهولة.



تم
TAMM

خدمات الموظفين الحكومية
Abu Dhabi Government Services



تعرّف على المزيد عبر TAMM.abudhabi

AbuDhabi_TAMM



مجموعة Ooredoo تخطف الأضواء خلال المؤتمر العالمي للجوال واهتمام عالمي واسع بريادتها في تقنيات الجيل الخامس 5G

زوار جناح Ooredoo أظهروا إعجاباً كبيراً بالحلول الذكية والمبتكرة التي عرضتها الشركة خلال المؤتمر العالمي للجوال وخصوصاً تاكسي 5G الطائر وطائرات «الدرون» الأمنية للملاعب وكرة القدم الافتراضية



عقدنا شراكة مع «أريكسون» لتطوير شبكاتنا وتأهيلها الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني (الرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo):

بدأنا بتطبيق خدمة الجيل الخامس وطموحنا الارتقاء بالخدمات المقدمة

أعلنت Ooredoo، إحدى الشركات الرائدة في العالم في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بأن المؤتمر العالمي للجوال ٢٠١٩ في برشلونة كان النسخة الأكثر نجاحاً للشركة على الإطلاق منذ بدء مشاركة Ooredoo في هذا الحدث العالمي المرموق في مجال التقنية والاتصالات. حيث زار جناح Ooredoo في المعرض عدد كبير من المسؤولين والمهتمين بالتعرف على أحدث التقنيات والحلول الذكية التي عرضتها Ooredoo للعالم خلال المؤتمر.

وخلال المؤتمر، وضعت Ooredoo معياراً جديداً للابتكار في مجال الاتصالات وجذبت اهتماماً عالمياً واسعاً، من خلال عرض قوة شبكتها للجيل الخامس 5G إلى جانب مجموعة كبيرة من الحلول المتطورة التي تدعم تقنية 5G، ومن بينها أول تاكسي 5G طائر ذاتي القيادة في العالم، وأنظمة مراقبة أمنية مبتكرة بتقنية HD للملاعب من خلال طائرات الدرون المسيرة، وتجربة لعبة كرة القدم من خلال تقنية الواقع الافتراضي.

تحضير لإطلاق تقنية الجيل الخامس

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة Ooredoo مؤخراً؟

– بعدما أصبحنا في مايو ٢٠١٨ أول مشغل اتصالات في العالم يطلق شبكة 5G تجارياً، واصلنا العمل لضمان تجهيز الخدمة لاستخدامها من قبل العملاء بمجرد طرح الأجهزة المتوافقة مع تقنية 5G في الأسواق.
كما كنا قد عرضنا خلال الفترة الماضية بعض التطبيقات والحلول العملية المدهشة لتقنية 5G، بما في ذلك التاكسي الطائر، وبرودباند 5G في المركبات المتحركة، وتجربة الألعاب بجودة عالية لم يسبق لها مثيل. ومن أحدث الإنجازات نجاحنا في إجراء أول مكالمة دولية عبر شبكة 5G على مستوى العالم العربي، في تجربة برهنت على القدرات الهائلة لشبكة الجيل الخامس Ooredoo 5G في كل من قطر والكويت.
وقد تم إجراء المكالمة بيني وبين الشيخ محمد بن عبد الله بن محمد آل ثاني، المدير العام والرئيس التنفيذي لـ Ooredoo الكويت، بحضور عدد من كبار المسؤولين في مجموعة Ooredoo و Ooredoo قطر و Ooredoo الكويت، ومسؤولين حكوميين وعدد من المدعويين من وسائل الإعلام. وتم إجراء المكالمة باستخدام معدات 5G المتصلة بسرعات 5G تصل إلى ١ غيغابت بالثانية، ليتم من خلال هذه التجربة استعراض الإمكانيات الكبيرة لشبكة 5G.

الارتقاء بالخدمات المقدمة

■ إلى أي مدى أنتم راضون عن المشاريع والإنجازات التي حققتوها؟

– في الحقيقة، نحن لا نرضى بما حققناه كوننا نطمح دائماً للمزيد من الإنجازات والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، ولكننا نعزز بما تمكنا من إنجازه خلال المرحلة الماضية، لإيماننا بأن صعود سلم النجاح يكون عبر الخطوات المدروسة والمتتالية مع الحرص على تحقيق المزيد من النجاحات.

■ هل لديكم النية للتوسع جغرافياً بعدما

نحجتم في الوصول إلى المستوى العالمي؟

– لدينا النية للقيام بخطوات توسعية، لكن ليس في الوقت الحالي، لأننا سنركز فقط على تعديل وتطوير الخدمات الموجودة لدينا والارتقاء بالشبكات الخاصة بالشركة، وكما سيكون الاستثمار داخلياً لتحسين الخدمات، لنتمكن من توفير خدمة الجيل الخامس

بأفضل شكل ممكن. ■



OREODOO في جناح DRONE

خدمات ذكية

■ ما مدى أهمية مشاركتكم الدائمة في المؤتمر العالمي للجوال، وما القيمة المضافة التي تجنونها؟

– يعد المؤتمر العالمي للجوال منصة دولية مهمة يمكننا من خلالها إظهار ريادة في مجالات الابتكار ودعم مستقبل الحلول الرقمية لتغيير حياة الأفراد والشركات نحو الأفضل، وإثراء الحياة الرقمية للعملاء.

مشاركة Ooredoo في المؤتمر العالمي للجوال هذا العام كانت هي الأكبر والأكثر نجاحاً على الإطلاق. فتماشياً مع شعار المؤتمر وهو الاتصالات الذكية، أظهرنا للعالم الخطوات الكبيرة التي أنجزناها في مجال تقنيات الجيل الخامس 5G من خلال إثراء حياة الأفراد الرقمية ودفع عجلة التحول الرقمي. كما وقعنا أيضاً عدة شراكات واتفاقيات هامة لتطوير تطبيقات جديدة وإطلاق خدمات ذات قيمة مضافة يمكنها الاستفادة من قوة وقدرات شبكة 5G.

وقمنا بإبرام العديد من الشراكات والاتفاقيات مع كبرى الشركات العالمية لتطوير شبكتنا وتعزيز جاهزيتها لإطلاق الخدمات الجديدة، وأبرزنا جهودنا في مجال دعم وتعزيز الدمج الرقمي في الأسواق الناشئة، بما في ذلك ميانمار والمالديف.

وقد تمكنا خلال المؤتمر العالمي للجوال الذي عقد تحت شعار «الاتصالات الذكية»، من عرض قدرات شبكتنا 5G التي تعد أول شبكة 5G يتم إطلاقها تجارياً في العالم – بما في ذلك البنية التحتية التي تستعمل على توفير حلول الاتصالات الذكية في المستقبل – وعرض إسهامات التكنولوجيا في التحول الرقمي لمختلف قطاعات الأعمال وتحويل نمط الحياة اليومي الذي يعيشه الأفراد حول العالم.

كما عرضنا مجموعة متنوعة من الخدمات المبتكرة المصممة لمساعدة الزوار في الأحداث والفعاليات الكبرى مثل الفعاليات الرياضية والموسيقية، إلى جانب عرض حلول ذكية ومتطورة تساعد الأهالي على تتبع حركة ومواقع أطفالهم ومجموعة من التطبيقات الذكية المتصلة. وبالإضافة، قمنا بعرض خدمات التجربة الذكية للمشجعين والمصممة لتزويد الزوار بتجربة فريدة لم يسبق لها مثيل.

The first 5G network in the world

Ooredoo is a data experience leader, enriching people's digital lives with an enhanced portfolio of digital services. With the world's first live commercial 5G network we're delivering exciting and rewarding digital experiences for consumers and businesses.



ooredoo
Enjoy the Internet



محمد درغام

رئيس شمال منطقة الشرق الأوسط ووحدة العملاء لشركة أوريدو في إريكسون الشرق الأوسط وأفريقيا:

سيمكن إطلاق خدمة الجيل الخامس رؤية مستقبلية شاملة تتضمن المدن الذكية ونشر تقنية إنترنت الأشياء على نطاق واسع

تعمل شركة إريكسون العالمية بموجب شراكة استراتيجية على تحديث ودعم شبكات الاتصال في المنطقة ومنها شبكة «أوريدو» بأحدث تقنيات الجيل الخامس بهدف إثراء حياة المستخدمين الرقمية في قطر، وبناء على هذه الشراكة ستستعين «أوريدو» بتكنولوجيا وحلول إريكسون الراديوية الجديدة وشبكة الموجات القصيرة بسرعة 10 غيغابت بالثانية المتطورة التي توفرها إريكسون، والتي ستوفر الأسس الراسخة لشبكتها «سوبرنت» لتقديم خدمة الجيل الخامس وتمكين رؤية مستقبلية شاملة تتضمن المدن الذكية ونشر تقنية إنترنت الأشياء على نطاق واسع. رئيس شمال منطقة الشرق الأوسط ووحدة العملاء العالميين لشركة «أوريدو» في إريكسون الشرق الأوسط وأفريقيا محمد درغام اعتبر أن تقنية الجيل الخامس أضحت واقعا في العديد من دول منطقة الشرق الأوسط كما أنها تمثل الحل الأمثل لتوفير الداتا اللازمة للمستخدمين.

تتوافر فيها تقنية الجيل الرابع فهناك اختلاف في تطبيق التكنولوجيا بشكل متساو.

تقنية الجيل الخامس قبل نهاية ٢٠١٩

■ بات هناك استيعاب أكبر من جانب المستخدمين لتطبيق الذكاء الاصطناعي والتقنيات المتطورة، ما هي أبرز خطط إريكسون في هذا المجال على مستوى منطقة الشرق الأوسط خلال العام ٢٠١٩؟

– تعمل إريكسون على إطلاق وتشغيل شبكة الجيل الخامس في جميع أنحاء العالم في عام ٢٠١٩ لتصبح حقيقة واقعة، وينتظر المستهلكون والشركات إطلاق هذه التقنية. فوفقاً لأبحاث مختبر إريكسون للمستهلكين، فإن ثلث مستخدمي الهواتف الذكية على مستوى العالم سيتوجهون إما على الفور أو خلال ستة أشهر للإعتماد على خدمات مزودين يوفرون شبكة الجيل الخامس. ■

بالجيل الخامس قبل نهاية العام الحالي، بحيث تقود هذه الأجهزة التكنولوجيا نظراً للإقبال الكثيف على استخدام الداتا والمحادثات والفيديوهات.

خدمة الجيل الخامس في المنطقة

■ ما هي أبرز ملامح الشرق الأوسط في مجال الجيل الخامس؟

– تضم منطقة الشرق الأوسط العديد من الدول البعض منها متطورة وتمتلك القدرة والامكانات المالية لإطلاق خدمات الجيل الخامس، بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي المعتمدة على النفط كمصدر أساسي لإيراداتها والتي بدأت الحديث عن ضرورة تطبيق هذه الخدمة، وهناك دول أخرى متقدمة في مجال التكنولوجيا ولكنها لا تملك نفس الامكانات المادية للاستثمار في هذا المجال. وهناك بعض الدول التي لا

5G TERMINALS هواتف وأجهزة مجهزة

بتقنية الجيل الخامس

■ ما أهمية مشاركتكم بفعاليات مؤتمر الاتصالات المتنقلة، وما القيمة المضافة التي تجنونها كشركة؟

– يشكل مؤتمر الاتصالات المتنقلة أهمية كبيرة بالنسبة إلينا كونه يتيح لنا فرصة التواصل مع جميع عملائنا، إلى جانب إتاحة المجال لعرض أحدث ابتكاراتنا في عالم الاتصالات، والأهم أن الدورة الحالية في المؤتمر شكلت نقطة تحول في مجال التكنولوجيا، حيث أضحت تقنية الجيل الخامس واقعة، بحيث أن العديد من الشبكات في منطقة الشرق الأوسط بدأت تعمل على تطبيق الجيل الخامس، بالإضافة إلى أن العديد من الشركات أعلنت عن إطلاق هواتف وأجهزة مجهزة

Switch on software, keep the hardware



ericsson.com/
5g-switch



5G



5G



5G



5G

Ericsson.
The 5G switch made easy.

Thanks to a future-proof design approach, Ericsson Radio System is already equipped with 5G capability.

This means deploying 5G is a matter of installing software.

إريكسون توقع ٣ عقود تجارية لشبكة الجيل الخامس مع ثلاث شركات في الخليج

تابعت مجلة «البيان الاقتصادية» أهم أخبار إريكسون خلال المؤتمر العالمي للجوال برشلونة حيث أعلنت إريكسون بمنطقة الشرق الأوسط عن توقيع ٣ عقود تجارية لشبكة الجيل الخامس مع ٣ شركات في المنطقة: أوريدو قطر، إتصالات وشركة الاتصالات السعودية.

والميزات العديدة التي تتمتع بها، حيث سيتمكن الأشخاص الذين يعانون مشاكل في السمع من تحويل الرسائل الصوتية إلى نصوص يمكنهم قراءتها عبر النظارات الذكية باستخدام تقنية الجيل الخامس والحلول السحابية.

وستعزز حلول إريكسون قدرات شركة «اتصالات» على الاستثمار في الفرص التي توفرها الثورة الصناعية الرابعة في مجال التكنولوجيا الرقمية عبر توفير حلول الأتمتة وتقنيات الذكاء الاصطناعي وخدمات التعلم

الأكلي عبر كافة قطاعات الأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة، بالاعتماد على الإمكانيات التي تتيحها تقنية الجيل الخامس.

شركة الاتصالات السعودية

أعلنت شركة الاتصالات السعودية (STC) وإريكسون عن إطلاق شبكة تقنية الجيل الخامس في المملكة العربية السعودية خلال فعاليات حفل التوقيع الذي أقيم في مؤتمر الاتصالات المتنقلة ٢٠١٩ في برشلونة.

ستقوم شركة الاتصالات السعودية بنشر شبكة الجيل الخامس باستخدام الأجهزة والحلول التجارية من إريكسون بما في ذلك شبكة النفاذ الراديوي (RAN) والمحفظة الأساسية والنقل ونظام إدارة الشبكات من إريكسون، حيث ستعمل الشبكة المحدثة على استخدام أحدث تقنيات النطاق العريض اللاسلكي والثابت، وتعزيز السرعة ونشر تقنية الجيل الخامس على نطاق ٣.٥ غيغاهرتز، وسيتم نشر شبكة الجيل الخامس اعتماداً على معدات طرف ثالث متوافقة مع معايير 3GPP.

تتعاون STC وإريكسون في شراكة طويلة الأمد لإنشاء خارطة طريق إستراتيجية للتطور نحو تقنية الجيل الخامس.

تعتبر تقنية الجيل الخامس في النطاقات المتوسطة والعالية مناسبة للنشر في شبكات المواقع الحالية، خاصة عند دمجها مع تقنية الجيل الرابع المطور LTE منخفض النطاق. وتعتبر إضافة نطاقات تردد جديدة إلى عمليات النشر الحالية طريقة فعالة ومستقلة لتحسين الأداء وتلبية الاحتياجات المتزايدة لمشاركي النطاق العريض المتنقل وتقديم خدمات جديدة مستندة إلى تقنية الجيل الخامس في المستقبل.

بالإضافة إلى تسهيل توصيل الجيل الجديد من خدمات النطاق الترددي العريض، والسحابة، وتوفير الدعم لنشر إنترنت الأشياء (IoT)، سيؤدي التعاون بين إريكسون وشركة الاتصالات السعودية إلى تسهيل عملية استخدام حالات جديدة في القطاع بفضل زيادة الإنتاجية وتقليل وقت الاستجابة.



إتفاقية بين STC وإريكسون وفي الوسط بيدو MATHIAS JOHANSSON وجهاد التويركي

أوريدو قطر

تم اختيار شركة إريكسون من قبل أوريدو قطر لتزويد خدمة سوبرنت (Supernet) بتقنية الجيل الخامس بشكل متكامل وتمكينها من تعزيز الحياة الرقمية للأشخاص والمؤسسات والقطاعات في قطر.

ويشمل التعاون الخاص بتقنية الجيل الخامس الاعتماد على نظام إريكسون الراديوي وحلول تقنية الجيل الخامس الراديوية وحلول الموجات الدقيقة ١٠ جيغابايت في

الثانية لتحويل وتحديث شبكات الاتصالات المتنقلة الحالية الخاصة بأوريدو وتوفير أحدث تقنيات الجيل الخامس في جميع أنحاء البلاد.

ستساعد تقنية الجيل الخامس عالية السرعة والمتطورة من إريكسون شركة أوريدو على تلبية متطلبات حركة تدفق البيانات المتزايدة، وتقديم خبرات لاسلكية عريضة النطاق وخيارات لاسلكية ثابتة عالية الجودة.

تقوم أوريدو حالياً بإعداد حوالي ١٢٠٠ محطة أساسية للشبكة لتكون جاهزة لتقنية الجيل الخامس، وبمجرد اكتمال محطات الشبكة والوصول إلى الأجهزة المتوافقة مع تقنية الجيل الخامس في السوق، ستكون شبكة الجيل الخامس من أوريدو قادرة على توفير سرعات تحميل تصل إلى ١٠٠ مرة أسرع من شبكات الجيل الرابع.

اتصالات

وتم اختيار إريكسون من قبل شركة «اتصالات» لنشر شبكة البث الراديوي لتقنية الجيل الخامس في الإمارات العربية المتحدة. وينص التعاون على البدء بتشغيل الشبكة في الربع الأول من عام ٢٠١٩، ما سيمكن «اتصالات» من المضي قدماً في توسيع شبكة الجيل الخامس التجارية في الإمارات لتكون الدولة من الرواد العالميين في مجال نشر واعتماد شبكة الجيل الخامس.

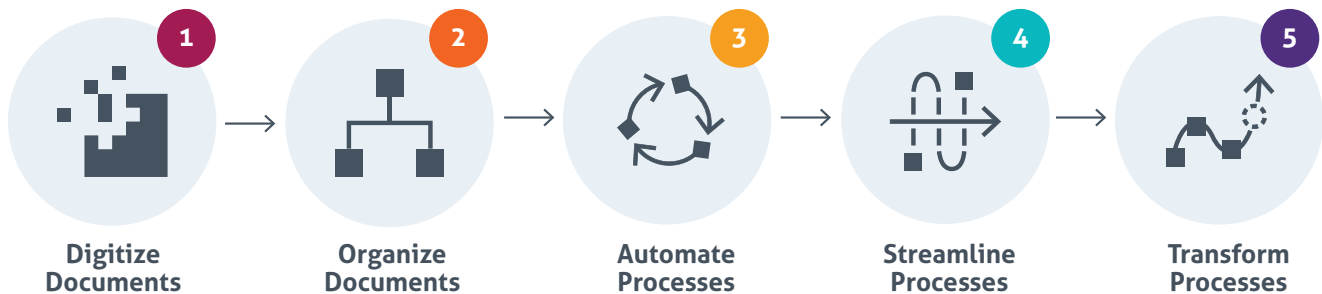
وستتمكن «اتصالات» بفضل تقنيات شبكة الجيل الخامس التي طورها إريكسون من تزويد عملائها بخدمات نطاق عريض معززة وحلول اتصال لاسلكي متقدمة. وتنطوي هذه الشراكة على العديد من حالات الاستخدام الأولى لتقنية الجيل الخامس، حيث توفر للمشاركين تجارب استخدام سلسلة ومتطورة مع معدلات إنتاجية عالية، بما في ذلك توفير تجارب ترفيهية غامرة باستخدام تطبيقات الواقع المعزز (AR) أو الواقع الافتراضي (VR)، مثل مشاهدة مقاطع فيديو بدقة 4K بزوايا رؤية استثنائية تبلغ ٣٦٠ درجة باستخدام نظارات الواقع الافتراضي.

وستعزز تقنية الجيل الخامس أسلوب حياة المستخدمين من أصحاب الهمم في دولة الإمارات العربية المتحدة بفضل وقت الاستجابة المنخفض



Transform your business into a digital workplace

Learn how Laserfiche can transform your office into a digital workplace.



Make customers not paperwork your priority.

Finance, banking and insurance customers around the world are transforming for the digital world with content services solutions from Laserfiche. Eliminate loans processing bottlenecks, improve back office productivity, reduce the cost and complexity of compliance, streamline information capture and organization and provide rapid response client service.

Are you ready to transform the way you work?

For more information,
email us at ecm@laserfiche.com or visit <https://info.laserfiche.com/middleeast>

ايهاب حناوي (الرئيس التنفيذي لمجموعة بتلكو BATELCO GROUP – البحرين) :

استراتيجيتنا مبنية على ركائز تحقيق النجاحات خارج المملكة أتمتة الشركات التابعة وتوفير خدمات رقمية للمستخدمين

ديفو غارسيا، سانت هيلينا، جزر اسنشين والفوكلاند. في حديثه الى «البيان الاقتصادية» رأى الرئيس التنفيذي لمجموعة ايهاب حناوي ان تطبيق تقنية الجيل الخامس والتي تشارف على الابواب تحتاج الى استثمارات جيدة في الشبكات الخلوية والكوابل الارضية بالإضافة الى توفر الاجهزة الداعمة للجيل الخامس وجاهزية النظام الرقمي المتكامل لاي دولة او مدينة، وهذا يحتاج الى بعض الوقت للبدء بقطف ثمار الجيل الخامس AI، IOT ونرى انها ستأخذ عدة سنوات لنرى تأثيرها الكلي على الاسواق العربية والعالمية بشكل عام.



ستركز هذه الاستراتيجية أقله للسنوات الخمس المقبلة. ومن منطلق حرصنا على اعتماد سياسة تحوط والقيام بدراسة دقيقة ومتأنية لأي استثمار نقوم به خصوصاً في المرحلة الحالية، حيث ان المخاطر الاقتصادية والجيوسياسية مرتفعة جداً وتؤدي دوراً بارزاً في مدى القابلية على الاستثمار وكيفية التعامل مع المخاطر والتحديات القائمة، في حين ان الشركات الأخرى التي تسرعت في اتخاذ قرارات او دخلت في استثمارات من دون دراسة معمقة تأثرت سلباً نظراً لأهمية اتخاذ الحيطة والتصرف بدقة لدى القيام بأي خطوة.

فائض ارباح

■ شهدت مجموعة بتلكو خلال العام الماضي تغييرات على مستوى الإدارة، هل سيكون هناك تأثير على الاستراتيجية المعتمدة؟

– كلا، هذا الامر لن ينعكس على الاستراتيجية المعمول بها، في حين ان تغيير الادارات جزء لا يتجزأ من القرارات الاساسية داخل اي شركة. وبحسب وجهة نظري الخاصة التغيير والتجديد امر ايجابي يساهم في اعتماد أفكار جديدة.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة خلال العام ٢٠١٨؟

– سجلنا أرقاماً ممتازة خلال العام الماضي مع توزيع فائض ارباح بنسبة فاقت ١٠ في المئة، مقارنة بالعام الماضي، بالإضافة الى تسجيل جميع شركائنا أداء متميزاً في الدول التي تتواجد فيها ومنها مملكة البحرين، ونحن فخورون بما حققناه ونطمح للمزيد من التقدم والانجازات خلال ٢٠١٩. ■

أدت مجموعة بتلكو BATELCO GROUP «شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية» دوراً محورياً في التطور الرقمي الواضح في مملكة البحرين باعتبارها احد مراكز الاتصالات الكبرى وهي اليوم مزود خدمات الاتصالات المتكاملة وتواصل ريادتها وتوسعها في الخارج عبر الاستثمار في شركات أخرى رائدة في الخدمات الثابتة واللاسلكية، لتصبح شركة اتصالات كبرى باستثمارات مباشرة وغير مباشرة في ١٤ موقعا جغرافيا تشمل البحرين، الاردن، الكويت، السعودية، اليمن، مصر، غرينسي، جيرسي، جزيرة ايل اوف مان، المالديف،

تحدي الامن السيبراني

■ ما مدى اهمية حضوركم لفعاليات المؤتمر العالمي للجوال وما تقييمكم للموضوعات والنقاشات التي تم الطرح اليها؟

– نشارك في هذا المؤتمر منذ ١٥ عاماً، في حين ان الدورة الحالية منه تناولت عناوين بارزة اهمها المتغيرات التي من الممكن ان تحدثها تقنية الجيل الخامس في ظل ظهور الذكاء الاصطناعي وانتشرت الاشياء وغيرها من التقنيات والحلول المستجدة.

ولكننا نجد ان تطبيق تقنية الجيل الخامس على ارض الواقع لا تزال غير ممكنة في المدى القريب على مستوى العالم والمنطقة العربية، نظراً للحاجة الماسة الى استثمارات ضخمة في هذا المجال، فضلاً عن تغيير النظام البيئي ECOSYSTEM للدول على مستوى النقل، الصناعة، التعليم، الصحة، القطاع المالي وغيرها. وبالتالي وتغليلاً لتقنية الجيل الخامس من الضروري تطوير الانظمة ووضع مخطط شامل لمجمل القطاعات في مختلف دول المنطقة. وفي وقت يعد حجم الاستثمارات المطلوبة في شركات الاتصالات ضخماً جداً في مجال تقنية الجيل الخامس، فإن شبكات الجيل الرابع القائمة لم تحقق العوائد الاستثمارية التي سخرت من اجلها، وبالتالي ستبقى تقنية الجيل الرابع مستخدمة في الشبكات على مدى السنوات المقبلة. ومن جهة أخرى يرتبط موضوع تطبيق تقنية الجيل الخامس بالتشريعات والقوانين في كل دولة والتي تتطلب اعادة النظر في بعضها.

بالإضافة الى ذلك تعاني معظم الدول والحكومات والشركات حول العالم تحدياً داهماً يتمثل في الأمن السيبراني وكيفية ايجاد الحلول

المناسبة لمواجهة الاعتداءات والخروقات، بحيث ان عمليات القرصنة والاعتداءات الالكترونية التي تعترض الشركات تفوق قدراتها وامكاناتها في العديد من الدول، وهذا يعد من المخاطر الكبرى بالنسبة للدول والشركات في مجمل القطاعات.

استراتيجية ذات ثلاث ركائز

■ الى اي مدى تتمكن مجموعة بتلكو من مواكبة هذه التطورات، وما هي الانجازات التي حققتها في مملكة البحرين؟

– تعد بتلكو من اولى شركات الاتصالات التي تأسست في العالم العربي ولها حضورها حالياً في ١٤ دولة منها: الكويت، السعودية، الاردن، اليمن، مصر، جزر مالديف وغيرها من الاسواق حول العالم، بحيث تحرص على التوسع الجغرافي المتنوع نحو القارة الاوروبية، الشرق الاقصى، ومنطقة الشرق الاوسط والخليج. وقد ساهم هذا التوسع في اعطاء بتلكو أبعاداً مختلفة كونها موجودة في مواقع جغرافية وأسواق متعددة على مستوى التشريعات والتعاملات النقدية والجهات التنظيمية، فضلاً عن ان استراتيجية بتلكو مبنية على ثلاث ركائز اساسية تتمثل في كيفية تحقيق النجاحات في كل من الدول التي تتواجد فيها، كيفية أتمتة الشركات التابعة لنا، وتوفير خدمات رقمية للعملاء سواء عبر الشراكات او الاستحواذ على بعض الشركات خارج نطاق قطاع الاتصالات. بالإضافة الى حرص «بتلكو» الشديد على دراسة المحفظة الاستثمارية عن طريق زيادة الاستثمارات في أسواق معينة او التخرج من أخرى. وبالتالي

طارق حمزه زين العابدين (رئيس المجموعة والمدير التنفيذي لـ «سوداتل» SUDATEL):



سنغطي ٨٥ في المئة من الخرطوم و٦٥ في المئة من ولاية السودان بخدمة الجيل الرابع في مايو المقبل

تسعى مجموعة سوداتل SUDATEL للاتصالات للانتقال منتصف سنة ٢٠٢٠ الى الجيل الخامس، وتمتدح بحضور فاعل في موريتانيا والسنغال، وبحسب رئيسها ومديرها التنفيذي طارق حمزه زين العابدين فإنها ستغطي في ايار (مايو) المقبل الجيل الرابع ٨٥ في المئة من العاصمة الخرطوم وما يفوق الـ ٦٥ في المئة من ولاية السودان، كما انها شريكة في الكابل البحري ACE وتملك ثاني اكبر مركز بيانات في قارة افريقيا، مسلط الضوء على دورها ضمن المسؤولية الاجتماعية التي تتبناها لفتح آفاق امام الشباب السوداني اصحاب الافكار والابتكارات في مجال البرامج المعلوماتية وغيرها.

مركز بيانات ومنصات تواصل اجتماعي

■ ما الخدمات الاخرى التي توفرها سوداتل على صعيد المعلومات ومنصات التواصل الاجتماعي؟

- تتميز شركة سوداتل بأنها تملك ثاني اكبر مركز بيانات في افريقيا. وبعد تأكد شركة غوغل من قدرتها على مستوى الموارد البشرية وما تملكه من امكانات تم اختيارنا لتكون الخادم SERVER للشركة. وفي القريب العاجل سيتم الاعلان عن منصات تواصل اجتماعي عالمية اخرى ستكون متوافرة في السودان، خصوصا بعد رفع الحظر الاميركي بالرغم من وجود بعض التحديات في هذا المجال. ان لا يزال هناك حظر مصرفي والمصارف متوجسة لكن سوداتل تسير في مساعيها على قدم وساق ومنذ بداية العام استثمرنا ١٥٠ مليون دولار في مجال توسعة الكابلات البحرية والألياف الضوئية والمتهبئة لخدمة الجيل الرابع وزيادة السعات والسرعات للمواطنين، وسنكون الشركة الاولى في السودان التي تمتلك مركزا للبيانات، كما ان ايرادات الشركة في زيادة مطردة وقد تمكنا من الخروج من كوناكري بسلاسة تامة وبدأت عملياتنا الخارجية تحقق ارباحا بالعملة الصعبة. والشعب السوداني حريص على استخدام هذه التكنولوجيا ونحن نسهل عليه استخدامها للتواصل مع العالم الخارجي والداخلي، والسودان هذا العام تعد مركزا اساسيا لافريقيا لارتباطها بشبكة اتصالات مع اريتريا وليبيا وجنوب السودان وتشاد. كما ونسعى الى ان نربط غربي افريقيا مع شرقها خلال هذه السنة.

■ تحفز الشركة جيل الشباب على التوجه نحو التكنولوجيا. ما تعليقكم على ذلك؟
صحيح، والجدير ذكره أننا خلال هذا العام أجرينا مسابقة ضخمة للشباب في السودان أطلقنا عليها اسم SPARK INITIATIVES الغاية منها فتح المجال امام الشباب اصحاب الافكار والابتكارات في مجال الـ SOFTWARE او HARDWARE لتقدمها وطرحها للعالم أجمع. بالإضافة الى ذلك، وجهنا دعوة للجماهير السودانية للاطلاع على جميع الحلول العالمية بهدف مساعدتها على كيفية محاربة عمليات التهريب وتفعيل ايرادات الدولة، كما عملنا على مساعدة مستشفى ابن عوف الذي يقدم خدمات مجانية للشعب السوداني في ادخال احدث التقنيات في مجال عمله وأنشطته، باعتبار ان ذلك يساهم في تقليص حجم التكاليف ويؤدي الى زيادة الكفاءة، بما يعكس ايجابا على صحة الشعب السوداني. ■

الانتقال الى الجيل الخامس

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققتها شركة سوداتل في ظل التطور الحاصل على مستوى قطاع الاتصالات، أين السودان من هذه التطورات؟

- استثمرت سوداتل خلال الاعوام الثلاثة الماضية ما يفوق ٣٥٠ مليون دولار في البنية التحتية المتعلقة بتقنية الجيل الرابع استعدادا لاطلاق الجيل الخامس. وفي نهاية شهر مايو من العام الحالي ستغطي خدمة الجيل الرابع حوالي ٨٥ في المئة من العاصمة الخرطوم وما يفوق الـ ٦٥ في المئة من ولاية السودان، وبالتالي فإن عملية الاستثمار هذه تلبى وتيرة ارتفاع الطلب من جانب المستخدم السوداني على خدمات الاتصالات ومواقع التواصل الاجتماعي، في حين ان استثمار سوداتل في هذه الخدمات رفع من ربحية الشركة في مجال الداتا، بما يزيد على ٢٥ في المئة، لذا قررنا وضع مخطط واضح لنموذج الاعمال والبدء بالتوسع بالمنصة الخاصة بتقنية الجيل الرابع بالتعاون مع الشركات المنفذة، كما حرصنا على ان تكون هذه المنصة للانتقال الى الجيل الخامس في المستقبل القريب، بحيث انه في منتصف سنة ٢٠٢٠ سنبدأ بإدخال تقنية الجيل الخامس بالتعاون مع شركتين متخصصتين، في وقت بدأت بعض الشركات بعد رفع الحظر عن السودان بالمشاركة في مشاريع البنية التحتية.

من جهة اخرى، تتواجد سوداتل في موريتانيا والسنغال، ولكنها خرجت من سوق غينيا بسبب التكاليف المرتفعة التي تكبدتها هناك، فضلا عن تسجيلها خسائر دفععتها للخروج من هذه السوق. ولكننا لا نزال متواجدين في كل من غانا ونيجيريا في مجال الكابلات البحرية.

وعلاوة على ان سوداتل تملك حصة في كابلات بحرية اقليمية وعالمية فهي شريكة في الكابل البحري AFRICA CONNECTING EUROPE (ACE) وهو عبارة عن كابل يمر من جنوب افريقيا حتى فرنسا ويمتد بمحاذاة الساحل الغربي الافريقي، بالإضافة الى كابل آخر يمتد حتى مرفأ السودان الى جانب ايضا كابلات ضخمة بين السودان والمملكة العربية السعودية مقامة وفق شراكة بحصة ٥٠ في المئة مع شركة الاتصالات السعودية STC وهذه الكوابل البحرية تتيح للسودان التواصل مع العالم الخارجي.



25 YEARS OF SUDANESE EXCELLENCE

4G LTE Advanced Mobile Services, One of the most advanced in Africa and the first in Sudan.

Fixed Broadband Connectivity offering FTTP, FTTC and FTTH solutions all over Sudan.

1 Million Active Subscribers in Africa, Sudan, Senegal and Mauritania

4000 KM Terrestrial Fiber Optic Network: Keeping Sudan interconnected with networks in Egypt, Ethiopia and Chad

Six Submarine Landing Stations

An Award Winning Tier IV Data Center

50 Million USD commitment to social and economic development in Africa.

EXCITED ABOUT THE FUTURE OF AFRICA? WE ARE!

With over 11 million active subscribers, Sudatel has successfully completed its Silver Jubilee while expanding our reach in Africa and anchoring our name in the hearts of our customers.

We look forward to delivering the telecommunication solutions of the future, along with state-of-the-art mobile convenience and security while proudly being a part of an aspiring African Future.


sudatel سوداتل®
A TELECOM GROUP

25 YEARS ANNIVERSARY

فادي قطيشات (شركة غلوبيتال - GLOBITEL الاردن)؛

جديدنا منتجان خاصان بتحليل المكالمات الهاتفية ومعرفة هوية المتصل من بصمة صوته



غلوبيتال GLOBITEL شركة رائدة في توفير حلول الاتصالات تلتزم بالابتكار التكنولوجي منذ تأسيسها عام ١٩٩٦، وهي تقدم حلولاً برمجية متقدمة ومنتجات عالية الجودة للعملاء وفي مختلف الصناعات بما في ذلك مزودو خدمات الاتصالات ومقدمو الخدمات المالية ومراكز الاتصال والحكومة والتعليم والرعاية الصحية.

نائب رئيس الشركة فادي قطيشات أوضح مغزى مشاركتها بفعاليات المؤتمر العالمي للجوال في برشلونة وهو تحقيق الفائدة للجميع وتقديم الدعم للشركات الأردنية الناشئة، وكشف عن منتج اطلقته خلال المعرض المرافق خاص بتحليل المكالمات الهاتفية وموجه للشركات والمصارف والاجهزة الامنية ومنتج آخر يتيح معرفة هوية المتصل من خلال بصمة الصوت، معتبرا بيع منتجاتها ابرز التحديات مبدئا تطلعه نحو تحقيق نتائج افضل.

قاعدة عملاء واسعة



■ ما القيمة المضافة التي تجنونها من مشاركتكم الدائمة في المؤتمر العالمي للجوال برشلونة؟

– يعتبر تواجدها في هذا المؤتمر من المسلمات الاساسية والضرورية لتلبية لاحتياجات عملائنا، بالرغم من بعض التحديات التي تعترض صناعة الاتصالات حول العالم. وكشركة غلوبيتال تمكنا على مدار ٢٥ عاما من بناء قاعدة عملاء واسعة في اكثر من ٤٢ دولة، من هنا يشكل المؤتمر العالمي للجوال افضل منصة للالتقاء مع عملائنا والتواصل معهم، والاطلاع على آرائهم وانطباعاتهم والوقوف على المعوقات والمشكلات التي يواجهونها لاجاد الحلول المناسبة لها. كما ونشارك بفعاليات هذا المؤتمر منذ عشرة اعوام بمفردنا، الا انه مع اطلاق الجناح الاردني منذ ثلاثة اعوام اصبحنا نشارك ضمن الجناح تشجيعا للشركات الاخرى المشاركة وتحقيق فائدة متبادلة للجميع، بالاضافة الى تقديم الدعم للشركات الاردنية الناشئة والتي يصل عددها الى ١٦ شركة وكلها تحقق نتائج ايجابية جدا في مجالها وتسجل تقدما بارزا، مع حرصنا على دعم هذه الشركات لتحقيقها المزيد من التقدم والنجاح. هذا ويعد المؤتمر العالمي للجوال من اكبر

المعارض المتخصصة في قطاع الاتصالات في العالم، وحاليا توسع ليشمل مجالات مختلفة وبات يتطرق لمواضيع مستجدة مثل الذكاء الاصطناعي، تكنولوجيا المعلومات، انترنت الاشياء وغيرها من القطاعات المرتبطة بالتكنولوجيا، نظرا لتطور نطاقها وتوسعه في مجمل الاعمال والانشطة.

منتج تحليل المكالمات

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققتها غلوبيتال وما الذي يميزها عن مثيلاتها في السوق؟

– تشارك غلوبيتال هذا العام بطريقة مميزة من خلال اطلاق منتج خاص عبارة عن تحليل المكالمات SPEECH ANALYTICS ويستخدم من قبل الشركات والمصارف والاجهزة الامنية، والغرض منه تسجيل وتحليل المكالمات بين الجهات المتصلة وتقديم ملخص عن ابرز ما جاء فيها، او تلك الموجهة لمركز الاتصال CALL CENTER تلقائيا وباللغة العربية. ونتعامل في هذا الاطار مع الجهات الحكومية والاجهزة الامنية المشرعة لهذا البرنامج، والملمزة لمجمل شركات الاتصالات التقيد بالمعايير والمتطلبات الأمنية.

وبالاضافة الى منتج تحليل المكالمات، اطلقنا منتج VOICE PRINT OR VOICE AUTHENTICATION.

بحيث نعرف من خلال بصمة الصوت هوية المتصل. ويفيد هذا المنتج المصارف ومراكز الاتصال والاجهزة الأمنية وشركات التأمين.

الاطلاع على احدث الابتكارات

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في نطاق عملكم؟

– من أبرز التحديات التي تواجهنا بيع المنتجات التي نبتكرها، خصوصا انه خلال الفترة الاخيرة لم يعد المشغلون والحكومات يقبلون على منتجات في مجال الاتصالات ما لم يكن هناك افادة كبيرة منها، فضلا عن ايجادهم فريق عمل محترفاً ومبتكراً وتمكناً من اجل خلق منتجات جديدة فريدة من نوعها تلقى رواجاً وقبولاً.

– ولا بد من الاشارة الى ان الاسباب الكامنة وراء المشاركة في مثل هذه المؤتمرات الاطلاع على احدث الابتكارات في عالم التكنولوجيا، لنكون على بينة من كل جديد، في محاولة للاستفادة منه وتطبيقه في المنطقة العربية، كما وتشكل فرصة للالتقاء بالعملاء والزوار الذين قد يملكون افكارا مميزة نتباحث فيها ونعمل على تطبيقها واطلاقها.

■ هل انتم راضون عن كل ما تحققونه؟

– يمكن القول أننا راضون بنسبة ٨٠ في المئة لأننا دائما نتطلع نحو تحقيق الأفضل. ■



أركان شركة غلوبيتال



فادي وساره قطيشات



SPEECHLOG QUALITY

Perform quality management on 100% of calls. Manage agent performance. Perform agent training.

SPEECHLOG RETAIL

Video and audio record agents at physical shops. Closely manage agent behavior and maintain compliance.

SPEECHLOG ANALYTICS

Extract powerful business intelligence. Transcribe speech to text and find your blind spots across all operations.

SPEECHLOG VOICE AUTHENTICATION

Voice authentication technologies reduce caller authentication to 10-15 seconds resulting in enormous cost savings.

SPEECHLOG SOCIAL

Manage your social media and ensure a speedy and effective customer support for the best digital customer experience.

SPEECHLOG BACK OFFICE

Implement a well-managed infrastructure to streamline back office processes and ticket allocation at your contact center.

رونزي مصاروة (مينا آيتك MenaITech - الأردن):

سنطلق نظام موارد بشرية جديداً خلال الربع الأول من ٢٠١٩ مواكبة للتطورات التكنولوجية



مديرة تطوير الأعمال في الشركة رونزي مصاروة اعتبرت ان المنتج الأردني تخطى المنطقة وأصبح عالمياً، وكشفت عن سعي لإطلاق نظام موارد بشرية جديد خلال الربع الأول من العام الجاري، مواكبة للتطورات الحاصلة في المجال التكنولوجي، مشددة على تقديم برامج وحلول متناسب ومختلف للاحتياجات والجهات الحكومية والخاصة، لافتة الى تقديم «ميناآيتك» خدمات حوسبة متقدمة مقارنة بما يقدمه المزودون الآخرون، وبأسعار منافسة وجاذبة للمستخدمين.

■ ما القيمة المضافة التي تجنونها من مشاركتكم بفعاليات المؤتمر العالمي للجوال ٢٠١٩ ضمن الجناح الأردني؟

– تشارك «ميناآيتك» في جميع المؤتمرات والمعارض التي تعقد على مستوى المنطقة والعالم. ومشاركتنا في المؤتمر العالمي للجوال للتعريف بأن المنتج الأردني تخطى نطاق المنطقة وأصبح عالمياً، فضلاً عن أننا نمثل الدولة الأردنية بما يتيح لنا فرصة عقد شراكات مع أطراف أخرى تعمل في مجالنا والتعرف على التقنيات الجديدة لتطوير الموارد البشرية العاملة لدينا وتحسين أسلوب العمل، فضلاً عن الإرتقاء بالخدمات المقدمة لعملائنا.

حلول لمختلف الاحتياجات

■ ما هي أبرز المشاريع التي ستنفذها «مينا آيتك» خلال هذا العام؟

– ستعمل «ميناآيتك» خلال الربع الأول من العام الحالي على إطلاق نظام موارد بشرية جديد، والتركيز بشكل أكبر على خبرات المستخدمين لمواكبة التطورات الحاصلة في مجال التكنولوجيا، في ظل تسارع الإجراءات والتحديثات المعمول بها في مختلف الأسواق.

علماً أننا لا نركز على قطاع محدد، بل نحرص على تقديم حلول متناسب مع مختلف الاحتياجات والجهات. كما نعمل على تطوير المنتجات وإضافة مزايا وخصائص بمتغيرات عالمية كي تتلاءم مع القطاعات الحكومية والخاصة مثل قطاع المصارف، التعليم، الطبابة وغيرها.

خدمات الحوسبة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– خلال المرحلة الماضية كانت تعترضنا مشكلة تكمن بالعقلية الراضخة في الدول العربية المتجهة بشكل أكبر نحو الأسماء والعلامات التجارية المعروفة، أكثر من التركيز على النوعية. ولكننا حالياً بدأنا نلمس تغييراً واضحاً في المفاهيم نظراً لزيادة الوعي، فضلاً عن أنه في السابق كانت العديد من الدول العربية تستعين بخبرات أجنبية تولى أهمية لتسويق منتجاتها المصنعة في دولها. ولكن أصبح هناك تركيز أكبر على المنتجات العربية نظراً لجودتها وأسعارها المناسبة.

أما بالنسبة لخدمات الحوسبة فتعد «ميناآيتك» متقدمة مقارنة بالمزودين الآخرين العاملين في السوق، فضلاً عن تقديمها أسعاراً منافسة جاذبة للمستخدمين. ■

د. بشار حوامده

(المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ميناآيتك ورئيس إنتاج)

شركات ومؤسسات اردنية تقدم خدمات مميزة في مجال انشاء المدن الذكية واعتماد انترنت الاشياء



رئيس هيئة المديرين في جمعية شركات تقنية المعلومات والاتصالات «انتاج» والمؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ميناآيتك MenaITech الدكتور بشار حوامده اوضح ان مشاركة الاخيرة بفعاليات المؤتمر العالمي للجوال ٢٠١٩ اندرجت في اطار تركيزها على ما تقدمه من خدمات في مجال الحوسبة السحابية والبحث عن مزودين. ورأى ان هناك حاجة لتقنية التواصل التي توفرها تقنية الجيل الخامس لايصال الخدمات، مشيراً الى تقديم شركات ومؤسسات اردنية خدمات مميزة في مجال انشاء المدن الذكية واعتماد انترنت الاشياء.

الاطلاع على تقنيات جديدة

■ أين تكمن أهمية مشاركتكم كشركة مينا آيتك و«انتاج» في المؤتمر العالمي للجوال ٢٠١٩؟

– تشارك «انتاج» للمرة الثالثة في هذا المعرض ونحرص على الاستمرار في المشاركة في ظل تبدل الشركات المشاركة معنا وانضمام أخرى ناشئة، فضلاً عن اختلاف الشركات الداعمة. ومن المتوقع ان يشهد المؤتمر خلال العام المقبل ارتفاعاً في حجم الحضور نظراً لوجود منفعة وزيادة القيمة المضافة للمشاركين الذين يبذلون جهداً في إيجاد شركاء والتواصل مع عملائهم والاطلاع على التقنيات الجديدة. من جهة أخرى يأخذ موضوع التكنولوجيا المالية حيزاً كبيراً من تفكير الناس، فضلاً عن تقنيتي الذكاء الاصطناعي والحوسبة السحابية، وبالتالي فإن مشاركة ميناآيتك في هذا المؤتمر مهمة جداً وتتركز على خدمات الحوسبة السحابية والبحث عن مزودين لمساعدتنا حول كيفية الترويج لميناآيتك في مجال السحابة، هذا ووقعنا العديد من الاتفاقيات مع شركات الاتصالات مثل «زين» و«اتصالات الامارات» وشركة الاتصالات السعودية STC وسط تبدل في عملية بيع الخدمات تقليدياً والانتقال الى تقنية السحابة.

ايصال الخدمات عبر الجيل الخامس

■ كيف تقيمون الذكاء الاصطناعي وتقنية الجيل الخامس، وما مدى قدرة الدول العربية عموماً والاردن تحديداً على استيعاب هذه التقنيات؟

– في الحقيقة، ان جميع المطورين والعاملين في مجال الحوسبة السحابية والمدن الذكية وانترنت الاشياء يحتاجون الى تقنية التواصل، ويعد الجيل الخامس الحل الوحيد لايصال هذه الخدمات. وفي هذا الاطار فإن مختلف الدول العربية تحاول بالامكانات المتاحة تقديم تقنية الجيل الخامس وبالنسبة للسوق الاردنية يتوجب على شركات الاتصالات تعريف بتقنية الجيل الخامس للشركات والمؤسسات للاستفادة من هذه التجربة، بالإضافة الى ذلك تقدم العديد من الشركات الاردنية خدمات مميزة للمدن الذكية واعتماد انترنت الاشياء وغيرها من التقنيات والتطبيقات المتطورة، الا ان هذا الامر لا يزال في بداياته، لذلك تكمن أهمية المشاركة في مثل هذه المؤتمرات في تعريفنا على موقعنا من استخدام التكنولوجيا الحديثة، مقارنة بالاسواق الأخرى، والاستفادة من خبرات الآخرين لتطبيقها في مجتمعاتنا والعمل على تطوير منتجات وخدمات مبتكرة في مجالات متنوعة. ■



ROADMAP TO SMART FUTURE

Mobile Backhaul Solutions:

- Solutions for Adoption of Cloud-Based Services
- TDM to Carrier Ethernet Migration
- Carrier Ethernet to MEF CE 2.0 Mobile Backhaul
- SONET/SDH to Carrier Ethernet Migration, Including GbE/10GbE Rings Based on G.8032v2
- Synchronization Requirements Becoming More Stringent to Support LTE-Advanced
- Service Assured Access: Increasing Backhaul Revenue While Reducing TCO
- Enhanced Services
- CE 2.0 Certified Backhaul with SLA Assurance for Macro/Small Cells
- SLA-Assured Ethernet Backhaul with Legacy 2G/3G Support
- Addressing LTE-Advanced Timing/SLA Requirements w/ Distributed PTP-GM
- Supporting Mobile Operator and Wholesale Backhaul Provider Simultaneously
- Business Services over Backhaul Infrastructure
- Comprehensive SAA Solution Including GbE/10G Rings, TDM & Timing for Macro & Small Cells
- GSM Backhaul Hybrid Microwave Radio 3G/4G/5G Ready (Up to 10G)
- 5G Mobile Fronthaul & Backhaul Solution
- SDN/NFV Enabled L2/L3 Business Access Solution
- GPON-Based Broadband Access Solution
- Industrial IoT/M2M Networking Solution
- SD-WAN Solutions

Mobile Operators Consultancy/Services

- Designing Services - Network Backhaul Infrastructure Planning & Network Design
- Professional Services - Consultancy & Design, Integration.
- Project Roll out - BTS/Radio links, Power Rectifiers/Batteries, & Complete Telecom implementation
- Managed Services - 24x7 network support, management, SLA.
- Technology Services - Industry leading products, Configuration & Installation.
- Professional Training Services- Trainings & Online Support

STARCOM on behalf of Raisecom hereby invites you to visit our booth (5G-40) at Fira Grand Via, Barcelona, Spain from 25th to 28th Feb 2019
Email at ali@starcom.com.pk to book a meeting

Starcom Technologies (Pvt) Limited

+971 58 1634085, +92 321 2021141

ali@starcom.com.pk

www.starcom.com.pk



أسكديا للبرمجيات تقدم عروضاً حية ومتكاملة لأنظمة الاتصالات البرمجية في مؤتمر برشلونة GSMA-19

ضحى عبد الخالق (الشريكة التنفيذية ESKADENIA - الاردن): عقدنا شراكات استراتيجية تعزيزاً لنظام السحابة وتوسيع نطاق الأعمال وشركات تأمين عالمية تطّلع على تجربتنا في برمجيات قطاع التأمين!

جميل /مارتن صلاح (مدير عام شركة اسكديا - السويد استوكهولم):

هدفنا بناء قاعدة عملاء واسعة ذكية ومتينة والتوسع في العديد من القطاعات

قدمت اسكديا للبرمجيات ESKADENIA خلال فعاليات المؤتمر العالمي للاتصالات - برشلونة ٢٠١٩ عروضاً حية ومتكاملة لأنظمة الاتصالات البرمجية، بما فيها انظمة الفوترة والشحن وادارة علاقات العملاء. والشركة حاصلة على شهادة CMMI في مجال تصميم وتطوير الانظمة البرمجية والمعلوماتية في مجالات الاتصالات والتأمين وادارة الشركات والتعليم والصحة والانترنت. وتعمل من مقرها في الاردن ولديها نشاطات في الشرق الاوسط واوروبا وافريقيا وقد تم اللقاء ضمن الجناح الاردني بالمعرض. الشريكة التنفيذية في الشركة ضحى عبد الخالق وفي حديث مع «البيان الاقتصادية» تناولت الانجازات المحققة على صعيد رفع عدد العاملين بالشركة الى ٣٥٠ فنيا ومهندسا وموظفا، وادخال تعديلات على البرامج والخدمات المقدمة لقطاعات التأمين والصحة والتعليم وغيرها، كاشفة عن عقد شراكات استراتيجية بهدف تعزيز نظام السحابة وتوسيع نطاق اعمالها نحو دول آسيا. بدوره وفي مداخلة مقتضبة، بين مدير عام شركة أسكديا في السويد جميل / مارتن صلاح هدف تواجدها مذكرا بتقديمها رزمة متكاملة من الخدمات بتصاميم اسكديا، بدورها وفي مداخلة خاصة بالنظم السحابية الخاصة بالموارد البشرية وتخطيط المشاريع والمالية، مشدداً على توسعها في العديد من القطاعات لتنوع محفظة اعمالها.

بالتعاون مع CLOUD HOSTING، الى جانب البحث في موضوع توسيع نطاق أعمالنا نحو الدول الآسيوية.

رزمة خدمات متكاملة

■ كيف تقيمون تواجدهم في استوكهولم والتوسع من خلال مكتبكم هناك نحو الدول الأوروبية الأخرى؟

- **جميل / مارتن صلاح:** نتواجد في السويد منذ العام ونصف العام تقريبا وهدفنا بناء قاعدة عملاء واسعة ومتينة في أوروبا من خلال توسعنا في العديد من القطاعات لتنوع محفظة أعمالنا، ما يساعدنا في تحقيق معدلات انتشار أعلى، والمتوقع تسجيل نتائج أفضل خلال العام ٢٠١٩ ونحن في البدايات لدراسة السوق والاطلاع على التكنولوجيا.

وبالنسبة لدولة السويد فهي تتقدم بالتصاميم وأفكار خلاقة، سنقدم رزمة متكاملة خاصة بالشركات ALL INCLUSIVE COMPANY CARE PACKAGE تتألف من مكونات رئيسية تحتاجها كل شركة من ضمنها نظام ذكي خاص بالموارد البشرية HR، بالإضافة الى نظام تتبع تستعين به الشركات لتخطيط المشاريع، ونظام مالي يتضمن كل المعلومات المالية المرتبطة بالعملاء وضمان حفظها. وهذه الرزمة من المنتجات تساهم في تسريع أعمال الشركات والابتعاد عن الأدوات التقليدية.

مواكبة «الانفجار المعلوماتي»

■ ما هي نظرتكم المستقبلية لقطاع التكنولوجيا والاتصالات؟

- نحن بحاجة ماسة الى تدريب الجيل الشاب في المنطقة العربية. نظرا لاهتمام هذه الفئة الكبيرة بالتقنيات الحديثة ومعرفتها لكيفية استخدامها. وخلال المرحلة المقبلة سيزداد ارتفاع الطلب في العالم العربي على هذه التقنيات والحلول والحاجة للأتمتة في الشركات والمؤسسات ستزيد بشكل كبير. لذا وتحضيرا لما يسمى «الانفجار المعلوماتي» علينا الاستعداد مسبقا وذلك بمساعدة الشركات أثناء تحولها الرقمي. كما ومن المهم جدا ان نبقي على اطلاع دائم في اتجاه AI. Big Data كوننا متخصصين في تطوير البرمجيات بما تحمل من محتوى كبير. ■

البيان ■ توسعت شركة اسكديا في المجالات والخدمات التي تقدمها، ما هي ابرز الانجازات التي حققتها الشركة خلال المرحلة الماضية؟

- حققت اسكديا زيادة في عدد شركات التأمين الكبرى المستخدمة لأنظمة ما زاد من عدد المُبرمجين بحيث وصل الى ٢٥٠ مهندسا وفنيا مع توقع زيادته الى ٣٠٠ موظف في وقت قريب، بالإضافة الى التوسع محليا. اما بالنسبة للبرامج والخدمات فأدخلت عليها تحسينات عديدة وتعديلات، فعلى سبيل المثال تخطيط موارد المؤسسة (ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP الذي يخدم شركات التأمين بات يخدم قطاعات مركزية مثل قطاع الصحة، ويعمل على تطويره كي يتأقلم مع قطاعات أخرى مساندة للتأمين، وهذا ما يؤدي الى زيادة الحصة السوقية ومعدلات انتشار اكبر لعدد أعلى من المؤسسات والشركات التي تستخدم ال IP (بروتوكول الانترنت) الخاص بشركتنا. بالإضافة الى ذلك نقدم عددا كبيرا من المنتجات التي تم تعديلها كي تصبح فاعلة على نظام السحابة ومنها EDUCATION, HEALTH CARE, INSURANCE, CRM, ERP, TELECOM, BUSINESS INTELLIGENT و legal وهو نظام متخصص في أتمتة مكاتب المحامين بطريقة دقيقة. وخطوتنا مهمة وحيوية على هذا الصعيد وسترفع من عملية انتشار هذه المنتجات في دول العالم العربي، بالإضافة الى الانتقال من LICENCE BASED PRODUCT الى CLOUD CUSTOMER SERVICE.

شراكات استراتيجية

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في نطاق عملكم؟

- في الحقيقة تسعى مختلف المنظمات والشركات التحول نحو الخدمات السحابية CLOUD SERVICES وهذا يتطلب الكثير من التدريب والمتابعة، فضلا عن وضع العميل كأولوية في توفير برامج وحلول متقدمة تلبي احتياجاته على مدار الساعة Premium support. ونحن في اسكديا للبرمجيات قمنا بعقد شراكات لتعزيز نظام السحابة الخاص بنا في كل من الاردن، لندن، الولايات المتحدة واستوكهولم. وتهدف هذه الشراكات الاستراتيجية الى تعزيز خدمات السحابة

ESKADENIA

S O F T W A R E

We Accelerate
Digital Insurance Transformation

ESKA[®] Insures

General Credit Life Medical Travel

Dynamic Import

Takaful

Workflow

Brokers Retail

Agent Portal

Bancassurance

Customer Portal

Audit Trail

Dashboards

Brokers Reinsurance

CRM

Mobile Apps

ERP

Analytics

Legal

Financial
Collection

Pierre Cassier (CEO - Expandium):

We resist competition with innovation of new products and we address the market through big data not through usual technologies

With more than 20 years of experience in entrepreneurship and international business development, Pierre Cassier, CEO of Expandium has a strong background in the telecom industry, going from large corporations such as Ericsson to medium-sized businesses like FPS Towers and telecom Integrators. With his knowledge and keen mind, he was able to meet Expandium's strategy to increase its international footprint and further promote its innovative Big Data solutions for either railway or mobile network operators, by matching continuous software and service developments, and to answer the customer's current of upcoming expectations. Al Bayan Magazine met Mr. Cassier who gave us an idea about their company and talked about the main challenges they are facing. He further gave us an idea about their main achievements and the reason behind expanding their business in the Middle East through their partners Prow Me who were also attending the MWC. Below is an account of the interview.



*** Can you give us an idea about your company?**

- Expandium has been founded 14 years ago and the historical expertise of the company is the monitoring solutions that uses the latest big data technologies. Since its establishment in 2005, our company has provided public and railway operators with the latest generation of tools to build network intelligence, ranging from trouble shooting to optimization through CEM and SQM. Our solutions monitor all interfaces currently in operations, including R4 architectures and Railway MR2 release. These includes 2G, 3G, LTE, VoLTE and VoIP for MNOs as well as GSM-R, GPRS, FRMCS, ETCS and Interlocking for Railway Operators. We are leading the market for 14 years with 80 percent marketshare in the European market and now we are moving outside of Europe so we won the first deal in Morocco with ONCF and we are leading some new market in Senegal and we are looking at new markets in the Middle East.

*** What are the main challenges facing you?**

- The second market of the company is the MNOs, so on the Railway market we are leading the market. We are resisting to the competition with innovation of new products. On MNOs, we are new comer in the market so the competition is very high. We invest a lot on new technologies because we address the market through big data not through usual technologies and we also use a partner distribution channel so we are working with people in the Middle East, Africa, East and North of Europe. We used those partners to get their knowledge of the customers and their experience on the market.

*** What are your main achievements throughout all these years?**

- The strength of the company is that we have 25 customers and no one is up to 5 percent on a five year period. We have no key customers and we are a very small company around 50 people. We work with big vendors like Nokia who is distributing our products.

*** What is the reason behind expanding your business in the Middle East?**

- We do 85 percent of our turnover mainly in Europe. It is quite easy because we are in the Schengen area so everything is moving very easily, there is no tax and custom issues.

We covered the market in Europe and we needed to go outside. For each country we are facing some dedicated issues that we don't even know so that is the reason why we decided to grow outside of Europe with our partners. Our partners perfectly know what we do and support us on the technical point of view. We have a clear contract with transparency and we exchange a lot of things. We have a very strong collaboration and I would like to mention here our great partnership with Prow Me.

*** How do you evaluate the Mobile World Congress 2019?**

- This Mobile World Congress is really focused on 5G so everyone is talking about it. It is a good place to be to meet all our commercial and technical partners as well as our customers. The booth is always full of people coming to get some information or demo.



فريق عمل PROW ME و EXPANDIUM



من اليمين: رولان هاشم و PIERRE CASSIER

COMMERCIAL BUILDINGS:
**CONNECT TO
OPTIMISED
OPERATION AT
ALL TIMES**

GRUNDFOS | A SMART SOLUTION
iSOLUTIONS | FOR YOU



CONNECT TO INTELLIGENT SOLUTIONS

To truly optimise system performance in buildings applications, it's time to look beyond individual components to intelligent solutions that take care of the entire system. With Grundfos iSOLUTIONS, you get intelligent pumps and components working seamlessly together to enable full system integration and reach a new level of performance with high energy efficiency, reduced complexity, low life-cycle costs and more.

Discover more at grundfos.ae/isolutions

DISCOVER
MORE AT



be
think
innovate

GRUNDFOS 



عماد كريدية

(رئيس ومدير عام شركة أوجيرو - OGERO لبنان)؛

جهودنا متواصلة لنقل لبنان الى مرحلة مختلفة تماماً في مجالي التكنولوجيا والاتصالات

برزت أوجيرو OGERO للاتصالات كأحدى الشركات الرائدة المشاركة بفعاليات المؤتمر العالمي للجوال في برشلونة وذلك بعد استعادتها لديناميكتيتها في الأسواق العالمية وفق ما صرح به رئيس مجلس إدارتها ومديرها العام عماد كريدية. وتطرق كريدية الى إنجازاتها المتعددة وعلى رأسها مشروع الألياف الضوئية المكتمل في العديد من المناطق اللبنانية ساحلاً وجبلاً، مشيراً الى تحضير البنية التحتية لاستخدام شركتي الخليوي «ألفا» و«تاتش» هذه الألياف لتمكينهما من تأدية خدماتهما وفق تقنية الجيل الخامس، مؤكداً تواصل العمل والجهود لتنفيذ العديد من المشاريع لكي تبصر النور في وقت قريب، لينقل لبنان وخلال خمس سنوات الى مرحلة مختلفة تماماً في مجالي التكنولوجيا والاتصالات، وبذلك يحصل المواطن على خدمات مميزة لقاء التكاليف التي يتكبدها.

نحضر البنية التحتية لاستخدام «ألفا» و«تاتش» الألياف الضوئية في تأدية خدماتهما

متواصل على تنفيذها فضلاً عن ان الوزير محمد شقير مهتم لأن تبصر هذه المشاريع النور في اقرب وقت ممكن، وقد طلب منا في هيئة أوجيرو التعاون معه لوضع استراتيجية للاتصالات للسنوات الخمس المقبلة وقد باتت خارطة الطريق واضحة جداً. وفي حال تمكنا من تنفيذ هذه الخطط من دون عراقيل سينتقل لبنان خلال السنوات الخمس المقبلة الى مرحلة مختلفة تماماً في مجالي الاتصالات والتكنولوجيا.

العمل في سبيل المواطن

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟
- تتركز التحديات على تعطيل مصالح بعض الشركات التي تمكنت من الاستفادة لفترة طويلة من الثبات الذي كانت تمر به هيئة أوجيرو في تأدية مهامها، لكننا لا نقف عند ذلك لتبني العمل في سبيل المواطن اللبناني بعيداً عن مصالح الافراد والجماعات، كما نسعى الى ان يستعيد لبنان موقعه في المنطقة والعالم وحصول المواطن فيه على خدمات مميزة لقاء التكاليف التي يتكبدها. ■

تعاون مع شركات لبنانية

■ من أبرز العناوين التي ركز عليها المؤتمر في دورته الحالية المدن الذكية وخدمات الجيل الخامس وغيرها من القضايا التكنولوجية، في رأيكم أين لبنان من كل هذه التطورات؟
- في ما يتعلق بتطبيق تقنية الجيل الخامس في لبنان يجب ان تتوافر البنية التحتية المتطورة المزودة بأنظمة الألياف الضوئية، والخطوة الاولى بدأنا العمل عليها في الوقت الحالي، بالإضافة الى أننا في صدد تحضير مشروع الألياف الضوئية ووضعها بتصرف شركتي الخليوي ALFA و Touch كي تتمكنا من تأدية خدماتهما وفق تقنية الجيل الخامس. على صعيد آخر تتعاون أوجيرو منذ عام تقريبا مع شركات لبنانية على موضوع الذكاء الاصطناعي كي نتمكن من ادارة شبكاتنا بطريقة أذكى وخفض كلفة صيانة وتشغيل هذه الشبكات وقد قطعنا أشواطاً كبيرة في هذا المجال.

خارطة طريق واضحة

■ مع تعيين الوزير محمد شقير وزيراً جديداً للاتصالات هل ستعتمدون سياسة عمل جديدة او انكم ستستمررون بالاستراتيجية نفسها؟
- أطلقنا مشروعات عديدة والعمل

الألياف الضوئية في مناطق

■ كيف تقيمون فعاليات المؤتمر اللبناني العالمي للجوال في برشلونة ٢٠١٩ لناحية عناوينه واجتماعاته؟
- ضم الجناح اللبناني في المعرض ١٦ شركة محلية شاركت في الدورة الحالية للمؤتمر بهدف عرض منتجاتها وخدماتها، وقد برزت أوجيرو OGERO كأحدى هذه الشركات وقد اكتسبت خبرة مميزة في عقد العديد من الاجتماعات واللقاءات المثمرة، وهذا دليل على اننا تمكنا من استعادة ديناميكتنا في الاسواق العالمية واصبحنا محط أنظار الشركات العالمية.
■ ما هي أبرز الانجازات التي حققتها مؤسسة أوجيرو خلال العام المنصرم؟

- من أبرز انجازات أوجيرو مشروع الألياف الضوئية الى جانب ٢٩ مشروعاً آخر نعمل على تنفيذها في الوقت نفسه. فعندما يشعر المواطن اللبناني بتحسّن الخدمات نكون قد أنجزنا جميع التمديدات الشبكية ونجحنا في الوصول الى هدفنا، في حين ان مشروع الألياف الضوئية اصبح مكتملاً في العديد من المناطق اللبنانية مثل دير القمر، برمانا، بعبدات، بر الياس، حلبا، الحمرا والاشرفية. وقد لمس نحو ٧٠ الف مشترك تباعاً تحسّن خدمة الانترنت.

Prow

Whatever your size or sector, we can deliver out-of-the-box or highly customized IT solutions to fit your business & organisational needs, together with 24/7 support. From installation to integration, processes to performance, configurations to consultancy & support to solutions.

IT SERVICES

- ✓ CONSULTING, INTEGRATION & PROJECT MANAGEMENT
- ✓ SUPPORT & MAINTENANCE
- ✓ MANAGED SECURITY SERVICE PROVIDER (MSSP)
- ✓ ORACLE MANAGED SERVICES
- ✓ NETWORK & APPLICATION PERFORMANCE MANAGEMENT AS A SERVICE

INFORMATION SECURITY

- ✓ AUTOMATED DETECTION & RESPONSE
- ✓ BEHAVIORAL SECURITY & DECEPTION
- ✓ WEB & PHISHING ISOLATION
- ✓ WEB SECURITY GATEWAY & SSL VISIBILITY
- ✓ PRIVILEGED ACCOUNTS & IDENTITY MANAGEMENT
- ✓ IT SYSTEMS AUDITING

TELECOMMUNICATION

- ✓ DEEP PACKET INSPECTION & POLICY CHARGING ENFORCEMENT FUNCTION (DPI/PCEF)
- ✓ MOBILE BANDWIDTH OPTIMIZATION
- ✓ INTERNET TRAFFIC MANAGEMENT
- ✓ CARRIER-GRADE MEDIA GATEWAYS & SBC'S
- ✓ MOBILE NETWORK DATA MINING & PERFORMANCE MONITORING

Dermot O'Connell

(Vice President & General Manager – Dell EMC / OEM & IOT Solutions EMEA):

We lack awareness on the security process and the virtual world has no borders

Dermot O'Connell is the Vice President & General Manager of Dell EMC/OEM & IOT Solutions EMEA, with over 25-years' leadership experience in the IT industry. He is responsible for the strategic implementation of the division's business and go-to-market strategy across the region. Dermot is particularly passionate about the business and economic potential of the Internet of Things and has worked with many innovative companies to transform their business models and take advantage of key industry inflection points. As an advocate for entrepreneurs, Dermot has mentored startup companies at events such as the global Web Summit and speaks regularly on the importance of entrepreneurship as the engine for the global economy. Dermot joined Dell in 1993 and served in a number of enterprise and sales leadership roles before being promoted to General Manager of Dell Ireland and most recently, General Manager of Dell OEM EMEA. He maintains a keen interest in technology and enjoys helping customers to see the art of the possible, using leading IT capabilities. A graduate of Trinity College Dublin, he holds a Bachelor's Degree in Information Systems from Trinity College Dublin. Al Bayan Magazine met O'Connell and conducted the following interview with him.



*** What is the purpose behind your participation in Mobile World Congress?**

- It is an opportunity to network with the tremendous amount of potential customers from equipment providers into the telecom space.

You have got every major carrier here you could ever imagine from every part of the world. I think you get to really discuss how communication is changing a lot of what we do because people talk about IOT and artificial intelligence but without connectivity none of that really works and we all understand that even if you are just checking Facebook or whatever apps you are into, everything has to be connected and in this event every year, it is a great opportunity to hear of the latest that is going on. It is not just about connectivity but the right cast and place. Technically that is very challenging. People want huge connectivity and capacity and a price that is not so huge. Dell Technology is a huge company now with multiple brands so we intersect in this telecom market in many different places.

*** What are the main challenges that you are facing?**

- There is huge security on different levels. What we are finding in the real world is that the human unfortunately is the weakest part on the security process. The government can fix security and technology can fix it to some level. We need a much broader awareness from everybody. If you see somebody doing something illegal in the physical world, you probably tell someone or you may intervene, etc... In the virtual

world, we have to really get to the same. If you are getting hacked, who do you call? Therefore, we need to catch up much faster on our law making. Physical security is a border thing but once you go into the virtual world, there are no borders. In schools a lot of countries are teaching kids about the advantages and disadvantages of technology.

*** How Dell EMC is cooperating with governments in the GCC and MENA region?**

- With the breath of technology that we have, governments are working on how can we more efficiently and cost effective serve our citizens. A lot of governments have gone with a very much citizens online types setup and there are some brands helping companies rewrite all their code so we work at some governments and a lot of commercial companies to help them to rearchitect and rethink about whether we are thinking about technology like cloud and containers in all this new technical code or not and when writing applications, are you writing them the same way as you used to ten years ago. This is a huge part of helping governments and all entities really do better their job. A lot of them still carry a legacy infrastructure. When it comes to IT, it gets a lower budget every year and they are asked to do more stuff for a lower budget so on less there is a huge efficiency drive. We take the staff from google and amazon who have the best practices and help governments of all sizes and departments and get that kind of efficiency level into their internal operations

because typically governments don't put all their citizens information on public clouds, they keep it in hybrid clouds. We deploy to build new services for citizens which is what everybody wants.

*** Are you satisfied from your presence in the Middle East?**

- We are very pleased. We have a substantial presence across every country in Africa and certainly the Middle East is a huge business for us. We are very involved in governments and security. We work with some of the companies innovating to do the stuff better and we are a pretty well-known brand. We are doing very well in UAE, Saudi Arabia and South Africa and we have projects going on across all the region. Turkey is a huge country but doesn't get the international recognition that it deserves as a huge technology hub. We are helping companies to make products and sell them to the marketplace. As Dell, we sell IT to CIOs and they consume that product for their internal purposes. If somebody came up with new security software, we deploy that to the world by taking this software and turn it into an appliance that could be sold globally.

We believe that IOT is super interesting from a consumer perspective and we have been working hard on the commercial and industrial space. Moreover, we are playing a big role in smart cities from a productivity, transportation, efficiency, energy & waste perspectives as well as segmentation, services.

أفيا تعلن عن خطط لتأسيس مركز خبرة عملاء رائد في «ون سنترال»



من اليسار: نضال ابو لطيف وهلال سعيد المري

أعلنت شركة أفيا القابضة AVAYA عن بناء علاقة طويلة الأمد مع مركز دبي التجاري العالمي، من خلال افتتاح مركز خبرة عملاء في «ون سنترال» منطقة الأعمال العالمية الجديدة، المشروع الرأقي متعدد الاستخدام في قلب المدينة.

وسيكون مركز خبرة العملاء بمثابة نموذج على أحدث التطورات في ميادين الاتصالات القائمة على الذكاء الاصطناعي والمعرفات البيومترية الحيوية وسلسلة الكتل، وعلى حلول التعاون، وسيعمل كمركز اختبار لشركاء أفيا وعملائها من جميع أنحاء العالم، ممن يتطلعون إلى تطوير حلول عالمية المستوى لتلبية احتياجات الأعمال والتحديات الأكثر إلحاحاً. وللمناسبة، قال المدير العام لسلطة مركز دبي التجاري العالمي ودائرة السياحة والتسويق التجاري بدبي هلال سعيد المري: «لمن دواعي سرورنا أن تكون أفيا جزءاً من مشروع «ون سنترال»، فشركة أفيا من شركائنا القدامى ونعرف جيداً مدى التزامها بالتميز التكنولوجي».

تايم للفنادق ترفقي بخدمات نزلاتها باستخدام تقنيات أفيا



جوزيف فياض

ارتقت مجموعة «تايم للفنادق» TIME الرائدة في قطاع الضيافة بخدمة عملائها في مرافقها كافة، وذلك بفضل تقنيات «أفيا» AVAYA التي زوّدت بها أنظمة الاتصالات ومراكز الإتصال فيها، بحيث بات النزلاء يتمتعون باستجابة سريعة عند اتصالهم بالفندق عبر أي قناة يختارونها، عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني أو الفاكس، أو الدردشة عبر الموقع الإلكتروني. وللمناسبة، قال جوزيف فياض، مدير تكنولوجيا المعلومات في مجموعة «تايم للفنادق»: «يعد التواصل اليوم جانباً حيوياً وأساسياً في قطاع الضيافة. ومن الضروري وجود بنية تحتية ملائمة لتوفير الخدمات الموثوقة التي يحتاجها ضيوفنا ونزلائنا». وأضاف فياض: «إن دور تكنولوجيا المعلومات هو جعل الأعمال تعمل بكفاءة أكبر. ونحن نطمئن إلى فعالية نظام الاتصالات يصبح دور تكنولوجيا المعلومات أكثر فعالية، وذلك من خلال تزويد الأعمال بدديناميكية أكبر تتيح لها مواكبة التطور التكنولوجي في المستقبل». ولتحقيق هذا الهدف، اختارت «تايم للفنادق» حلول أفيا الموجهة للشركات والموجهة لمراكز الاتصال. وجدير بالذكر أن هذه الحلول تحقق في العقارات متوسطة الحجم، كالتي تديرها مجموعة «تايم للفنادق»، وفورات بنسبة تصل إلى ٣٠ بالمئة من النفقات الرأسمالية والتشغيلية. وفي موازاة ذلك، فإن تقنية «أفيا» باتت تمكّن الموظفين من الاستفادة من هواتفهم المحمولة كامتداد لكببوتراتهم ومكاتبهم أينما كانوا. وبنتيجة لذلك صار بمقدور الموظفين أثناء تنقلاتهم تقديم خدمة العملاء والرد على طلبات الزبائن حتى لو كانوا بعيدين عن مكاتبهم. وهذه ميزة ألغت حاجة «تايم للفنادق» لتوفير أجهزة هواتف محمولة لموظفيها، ما خفض تكاليف التشغيل لديها.

المهندس جاد سكر عن دار الهندسة والتصميم والاستشارات الفنية (شاعر ومشاركوه):

سوقنا وروّجنا لقدرات شركة دار الهندسة dar في مجال تصميم المدن الذكية والإشراف على تنفيذها

تنشط شركة دار الهندسة والتصميم والاستشارات الفنية (شاعر ومشاركوه) (dar) في إعداد تصاميم للمدن الذكية من خلال مختلف أقسامها الهندسية، بالأخص قسم الكهرباء والاتصالات. وبحسب أحد المهندسين العاملين في هذا القسم جاد سكر فإن مشاركة «دار» جاءت بهدف التسويق والترويج لقدرات الشركة في مجال تصميم المدن الذكية والإشراف على تنفيذها والتواصل مع الشركات العالمية الأخرى المشاركة.

الاتصالات والكهرباء (Electrical and Telecommunications)، يتألف من العديد من المهندسين المتخصصين في مجال التكنولوجيا، الشبكات المعلوماتية، الأنظمة الذكية وتحليل الداتا، وغيرها من الأنظمة، كما ونشارك دورياً في معارض عالمية وورش عمل كسبا للمزيد من الخبرات وامتلاكنا للإمكانات التي تحولنا لتقديم تصاميم في مجال المدن والأبنية الذكية باعتبارها مفهوماً جديداً.

■ هل تتلقون الدعم من الوزارة وشركات الاتصالات في لبنان لتنفيذ هذه التصاميم؟

– على مستوى السوق اللبنانية ليست لدينا حالياً أي مشاريع مرتبطة بالمدن الذكية. معظم مشاريعنا، تتركز في الخارج مثل دول مجلس التعاون الخليجي وأفريقيا.

■ ما هي أبرز المشاريع التي تعملون عليها في الوقت الحالي؟

– تعمل حالياً شركة «دار» على العديد من مشاريع المدن والمباني الذكية في مختلف أنحاء العالم وبالأخص في دول مجلس التعاون الخليجي وأفريقيا مثل المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، قطر، مصر... ■



■ ما مدى أهمية مشاركتكم في المؤتمر العالمي للجوال في برشلونة ضمن الجناح اللبناني؟

– انها مشاركتنا الاولى في هذا المعرض ضمن الجناح اللبناني الى جانب العديد من الشركات اللبنانية الرائدة الأخرى. وهدفنا التسويق والترويج لقدرات شركة «دار» في مجال تصميم المدن الذكية. كما نهدف أيضاً الى التواصل مع الشركات العالمية الأخرى المشاركة في المؤتمر وتعريفها بما نملك من قدرات وامكانات، إلى جانب تبادل الخبرات مع هذه الشركات في مجال تصميم المدن الذكية. وكل هذه الخدمات تقدم للزبائن الراغبين بتصميم مدن ومبان ذكية حيث نؤمن لهم التصاميم والمخططات المطلوبة، كما ونقوم بمهمة الاشراف على المقاول للتأكد من التنفيذ الصحيح للتصاميم.

مدن ومبان ذكية

■ تعد هذه الخطوة مفهوماً جديداً في السوق اللبنانية، ما مدى قدرتك على الاستعانة بموارد بشرية متخصصة في مجال تنفيذ المدن والمباني الذكية؟

– إلى جانب أقسام هندسية أخرى، تضم شركة «دار» قسماً متخصصاً في مجال

معدل الكفاءة التشغيلية للموانئ السعودية تسجل زيادة بنسبة ١٥ في المئة



مساعد بن عبد الرحمن الدريس
الهيئة العامة للموانئ «موانئ»

سجلت الموانئ السعودية التسعة التي تشرف عليها الهيئة العامة للموانئ «موانئ» زيادة في معدل الكفاءة التشغيلية بنسبة ١٥ في المئة وذلك منذ بداية العام الجاري وحتى نهاية شهر شباط (فبراير).

وجاءت هذه الزيادة عبر مناولة تلك الموانئ أكثر من ٤٤ مليون طن، بنسبة

زيادة بلغت ١٠,١٩ في المئة عن طريق ١,٣١,٩٥٩ مليون حاوية صادرة وواردة بنسبة زيادة بلغت ٦,١٨ في المئة وذلك مقارنة بالمدّة المماثلة من العام السابق ٢٠١٨.

وتأتي هذه الزيادة في معدل الكفاءة والقدرة التشغيلية بالموانئ السعودية في ظل الخطوات والخدمات والمبادرات التي اطلقتها الهيئة العامة للموانئ مؤخراً، التي تهدف من خلالها الى رفع مستوى الأداء التشغيلي وجودة الأعمال في الموانئ السعودية.

تسهم في إيجاد ٧٠ ألف فرصة عمل جديدة في مختلف القطاعات العاهل السعودي يطلق ٤ مشاريع كبرى في الرياض



محمد بن سلمان بن عبد العزيز

أطلق العاهل السعودي الملك سلمان بن عبد العزيز أربعة مشروعات نوعية كبرى في مدينة الرياض، تبلغ تكلفتها الإجمالية ٨٦ مليار ريال.

وتشمل المشاريع مشروع حديقة الملك سلمان و«مشروع الرياض الخضراء ومشروع المسار الرياضي ومشروع الرياض آرت».

ومن المتوقع ان تسهم تلك المشاريع في إيجاد ٧٠ ألف فرصة عمل جديدة للمواطنين في مختلف

القطاعات، كما ستوفر فرصاً استثمارية واعدة أمام المستثمرين من داخل المملكة وخارجها، بإجمالي إستثمارات تقدّر قيمتها بنحو ٥٠ مليار ريال، تشمل مشاريع سكنية وفندقية ومكتبية وتعليمية وصحية ورياضية وترفيهية وتجارية.

وتشرف على المشاريع الأربعة «لجنة المشاريع الكبرى برئاسة ولي العهد الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز» وتهدف الى مضاعفة نصيب الفرد من المساحة الخضراء في الرياض ١٦ ضعفاً عبر إنشاء أكبر حدائق المدن في العالم، وزراعة أكثر من ٧ ملايين ونصف المليون شجرة في كافة أنحاء مدينة الرياض.

تبارك الدولية تكشف عن قرب تسليم المجمع السكني الفاخر «أعالي الرياض»

علي الشرباني: السوق العقارية المصرية تتمتع بمرونة كبيرة في أداء الأعمال

كشفت شركة تبارك الدولية خلال مشاركتها بفعاليات معرض «سي تي سكيب جدة ٢٠١٩» عن قرب تسليم مشروعها السكني الفاخر مجمع «أعالي الرياض» والذي يشغل مساحة تصل الى ١٣٢٢٢ متراً مربعاً ويضم أكثر من ١٣٠ وحدة سكنية، ويتميز بموقعه الاستراتيجي على منطقة مرتفعة في وادي حنيفة التاريخي العريق بالقرب من الرياض. وتعليقاً قال رئيس مجلس إدارة تبارك الدولية علي الشرباني: تشهد مصر مثلها في ذلك مثل المملكة السعودية مرحلة تاريخية من الإصلاحات الإقتصادية التي بدأت الدولتان في جني ثمارها والتي من أهمها نمو الناتج المحلي الإجمالي بمعدلات تتخطى ٥ في المئة سنوياً خلال السنوات الأخيرة الماضية.

وأضاف: تتمتع السوق العقارية المصرية بمرونة كبيرة في أداء الأعمال، خاصة في القاهرة. إن النمو السكاني الكبير وتراجع معدلات التضخم وتوقعات تراجع أسعار الفائدة نشأ عنه زيادة في الطلب على الإستثمار العقاري. ويمكن ملاحظة ذلك بقوة في الأصول العقارية غير السكنية بما في ذلك مشروعات الرعاية الصحية والتعليم والمشروعات الصناعية.



«أرامكو» تستحوذ على حصة ٧٠ في المئة من «سابك» مقابل ٦٩,١ مليار دولار

استحوذت شركة «أرامكو» ARAMCO السعودية رسمياً على حصة تبلغ ٧٠ في المئة في الشركة السعودية للصناعات الأساسية «سابك» SABIC وبلغ سعر الصفقة التي نتجت عن شراء الشركة لحصة صندوق الإستثمارات العامة في «سابك» ٦٩,١ مليار دولار.

وقالت «أرامكو» في بيان ان الاستحواذ سيرفع القدرة الإنتاجية الى أكثر من ٨٠ مليون طن من البتروكيماويات سنوياً، علماً بأن «سابك» تنتج نحو ٦٤ مليون طن حالياً، و«أرامكو» بحدود ١٧ مليون طن، كما سيؤدي الى تطوير تقنيات جديدة لتحويل النفط الخام الى كيميائيات من خلال إنتاج المزيد من المنتجات المختلفة والدقيقة.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة «أرامكو» أمين ناصر ان صفقة سابك تمثل لحظة تاريخية وفرصة كبيرة للنمو.

وفوق مراقبين فإن الصفقة ستعزز من القيمة السوقية لأرامكو خصوصاً في حال طرحها للإكتتاب العام المرتقب، وسيعزز من قدرتها على التنويع الإستثماري في قطاعي التكرير والبتروكيماويات ما يعزز من إستراتيجيتها في أنشطة المصّب.

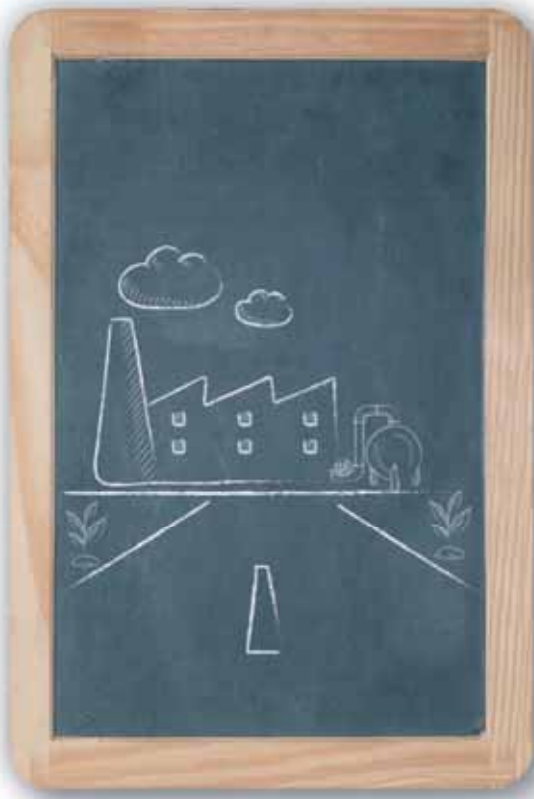
محكمة استئناف مركز دبي المالي العالمي

تضيف جوزف الفضل الى قائمة الإتهام

في قضية «البناني الكندي»

أيدت محكمة الإستئناف في مركز دبي المالي العالمي الإستئناف الذي قدمته شركة «نيست إنفستمننتس لبنان» والمدعون الآخرون في القضية، حيث وافقت المحكمة على إدخال جوزف الفضل الشريك الإداري السابق في «ديلويت أند توتش الشرق الأوسط» الى قائمة الإتهام في الدعوى المرفوعة ضد الشركة بسبب الإهمال والخداع خلال فترة عملها في تدقيق حسابات وعمليات البنك اللبناني الكندي.

IC THE DEVELOPMENT



ICD helps private sector businesses to finance projects by providing a wide range of Sharia compliant services



Tel: (966-12) 636 1400

Website: www.icd-ps.org



الهجمات الإلكترونية تدعمها دول قومية

أفاد تقرير صادر عن مؤسسة كارنيغي للسلام الدولي ان الإعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS على المؤسسات المالية أضحت مرتبطة بشكل متزايد بالدول القومية، مما أسفر عن أضرار مدمرة ومزعجة.



وأشار التقرير الى انه ومن بين ٩٤ حالة من الهجمات الإلكترونية التي تم الإبلاغ عنها كجرائم مالية منذ عام ٢٠٠٧، يُعتقد أن المهاجمين وراء ٢٣ من هذه الجرائم كانت تدعمهم دول مثل إيران وروسيا والصين وكوريا الشمالية.

كما أظهر التقرير، الذي تم تطويره بالاشتراك مع شركة الدفاع البريطانية BAE Systems، أن عدد هذه الهجمات الإلكترونية المرتبطة بالدول قفز من اثنتين في عامي ٢٠١٧ و ٢٠١٦ إلى ستة في عام ٢٠١٨. مبرزاً المخاوف المتزايدة بشأن مدى تعرض النظام المالي لتهديدات الأمن السيبراني، مستشهداً بأمثلة عدة على هذه الهجمات.

وصرّح رئيس المجلس الاحتياطي الفيدرالي الأميركي جيروم باول ورئيس البنك المركزي الياباني هاروهيكو كورودا في وقت سابق من هذا العام أن الهجمات الإلكترونية تمثل حالياً أكبر خطر بالنسبة إلى المؤسسات المالية.

محكمة سويسرية ترد دعوى «أبل» ضد «سواتش» بسبب استخدام شعارها الاعلاني

ردت إحدى المحاكم السويسرية الدعوى التي أقامتها شركة الإلكترونيات الأميركية «أبل» APPLE ضد شركة صناعة الساعات السويسرية «سواتش» SWATCH بسبب استخدام الأخيرة للشعار الاعلاني «ثينك ديفرانت» Think Different أي «فكر بشكل مختلف». وكانت شركة «سواتش» قد سجلت عبارة «تيك ديفرانت» Tick Different كعلامة تجارية خاصة بها في ٢٠١٥ لتقييم «أبل» دعوى قضائية لإلغاء هذا التسجيل. ورفضت المحكمة الادارية الاتحادية السويسرية دعوى «أبل» وقالت إن الشركة فشلت في إثبات أن شعار «ثينك ديفرانت» مازال معروفاً على نطاق واسع في سويسرا، حيث توقفت «أبل» عن استخدامه في إعلاناتها منذ ٢٠٠٢.

وفي حين أن شعار «ثينك ديفرانت» يظهر أيضاً على أجهزة كمبيوتر «أبل» منذ ٢٠٠٩، فإن المحكمة قالت إنه عبارة عن ملصق صغير للغاية ولا يمكن ملاحظته على نطاق واسع.



صفقات الإقرار بالذنب تنتقل الى المملكة المتحدة

ألقت كبرى المدعين العامين في قضايا الاحتيال بالمملكة المتحدة بثقلها وراء صفقات الإقرار بالذنب Plea Bargains للشركات الأميركية وسط انتقادات بأنها يمكن أن تسمح للشركات بالاعتراف بالخطأ دون أن تؤدي إلى ملاحقات قضائية ناجحة للأفراد.

وصرّحت ليزا أوسوفسكي Lisa Osofsky، وهي محامية سابقة في مكتب التحقيقات الفيدرالي الأنغلو أميركي، والمسؤولة في مكتب الاحتيال الخطير (SFO)، أن استخدام اتفاقيات المقاضاة المؤجلة (DPAs) كان فعالاً في ضمان قيام الشركات بتتنظيف أعمالها - وما زال في مراحله الأولى.

ووافقت شركة التجزئة تيسكو ومجموعة رولز رويس على اتفاق سلام مع SFO في عام ٢٠١٧، ودفعت غرامات قدرها ١٢٩ مليون جنيه استرليني وحوالي ٥٠٠ مليون جنيه استرليني أي ما يعادل ٦٥٠ مليون دولار بسبب فضيحة محاسبة ورشوة.

وتُعد صفقات الإقرار بالذنب ميزة شائعة في النظام القانوني الأميركي، ولكنها لم تستخدم إلا في بريطانيا منذ عام ٢٠١٥. فهي تسمح للشركات بتجنب الملاحقة الجنائية في صفقة تمت الموافقة عليها من قبل المحكمة وتتضمن غالباً مراقبة دقيقة ومتوافقة. وأوضحت Osofsky أنها ومنذ تولي منصبها في نهاية أغسطس (آب) الماضي، لم تقم بإعادة محاكمة مديري تيسكو السابقين وأغلقت تحقيقاً في أشخاص مرتبطين بقضية Rolls-Royce.

وقالت «أرى القضايا المرفوعة ضد الشركات والأفراد شينئين مختلفين للغاية وأعتقد أن دور إدارة الشؤون السياسية هو التأكيد من أن الشركة تتعامل مع المدعين العامين، وتتقدم وتنظف عملها»، مؤكدة أن الحالات ذات المغزى لا يجب أن تشمل شركات ضخمة، ملقبة الضوء على عملية احتيال خاصة بالطاقة الشمسية، حيث حكم على ستة رجال العام الماضي بما مجموعه أكثر من ٣٠ عاماً في السجن بتهمة الاحتيال بقيمة ١٧ مليون جنيه استرليني على ١٥٠٠ شخص من كبار السن والمتقاعدين.

توبيخ بريطاني لشركة «هاواي» لفشلها في إصلاح الثغرات

الأمنية في شبكتها

عمدت بريطانيا علناً إلى توبيخ شركة Huawei Technologies الصينية لفشلها في إصلاح الثغرات الأمنية الطويلة الأمد في معدات شبكات الجوال الخاصة بها كاشفة عن «مشكلات تقنية مهمة جديدة»، مما زاد من الضغط على الشركة فيما تكافح المزاعم الغربية إلى إظهار أن بكين قد تستخدم معدات التجسس.

وقال مجلس الإدارة الذي تقوده الحكومة والذي يشرف على فحص معدات Huawei في بريطانيا أن المشكلات المستمرة في تطوير برمجيات الشركة قد «جلبت مخاطر متزايدة على مشغلي المملكة المتحدة».

وأشار المجلس الذي يضم مسؤولين من وكالة الاستخبارات البريطانية GCHQ للاتصالات - في تقرير الى أن الشركة لم تحقق «أي تقدم ملموس» في معالجة العيوب الأمنية ولم تكن لديها ثقة في قدرة Huawei على تنفيذ التدابير المقترحة لمعالجة «العيوب الأساسية».

ويمثل النقد المباشر غير المعتاد ضربة جديدة لأكبر شركة في



العالم لتصنيع معدات شبكات الهواتف المحمولة، والتي خضعت للتدقيق الشديد في الأشهر الأخيرة. وصرّحت شركة Huawei التي تتخذ من شنغشن مقراً لها في بيان أنها تأخذ مخاوف مجلس الرقابة على محمل الجد.

تغريم شركة «نايكي» لخرقها قواعد الاتحاد الأوروبي لكرة القدم

عُرِّمت شركة نايكي NIKE الأميركية للملابس الرياضية، بمبلغ ١٢,٥ مليون يورو، بسبب خرقها لقواعد الاتحاد الأوروبي لكرة القدم، في ما يتعلق بمبيعات السلع عبر الحدود لبعض الأندية الأوروبية.

وأفادت المفوضية الأوروبية أن ممارسة «نايكي» غير القانونية جرت بين عام ٢٠٠٤ و٢٠١٧، وهي تتعلق بالبضائع المرخصة لأندية مانشستر يونايتد وبرشلونة وجوفنتوس وإنتر ميلانو وروما والاتحاد الفرنسي لكرة القدم.

وأشارت إلى أن نايكي رفعت الأسعار للمستهلكين عن طريق منع أصحاب التراخيص من بيع البضائع للعديد من الأندية الكبرى خارج منطقتهم المباشرة.

وقالت رئيسة المفوضية للمنافسة مارغريت فستاغر، «إن نايكي منعت مشجعي كرة القدم في بلدان أخرى من فرصة شراء سلع أنديةهم، مما أدى إلى خيارات أقل وأسعار أعلى للمستهلكين»، لافتة إلى أن سلع نايكي المعنية شملت أكوابا وحقائب وأغطية أسرة، وأدوات مكتبية ولعب أطفال.

وجاءت العقوبة بعد تحقيق دام عامين أثارته تحقيقات تتعلق بالتجارة الإلكترونية في الكتلة التي تضم ٢٨ دولة.



قاضي روبوت يعمل بالذكاء الاصطناعي في استونيا

تعمل الحكومة الاستونية على تطوير قاضي روبوت مزود بتكنولوجيا الذكاء الاصطناعي يمكنه بت القضايا غير المعقدة. وسيزوّد القاضي الروبوت بوثائق قانونية ليحلها بدقة قبل اتخاذ قراره بناء على خوارزميات تم تدريبه عليها وبرمجته بها سلفاً.

ومن المنتظر منح القاضي الروبوت الإشراف على نزاعات قانونية واتخاذ قراره في القضية مقابل ثمانية آلاف دولار، وذلك في محاولة من الحكومة



الإستونية لإتاحة المزيد من الوقت وإفساح المجال للقضاة البشريين للبت في القضايا المعقدة.

السلطات التنظيمية الأوروبية تغرم وكالة «فيتش» للتصنيف الإئتماني

فرضت الجهات التنظيمية الأوروبية غرامة قياسية على وكالة «فيتش» بسبب ما رأته من خرق وكالة التصنيف الإئتماني لقواعد تضارب المصالح المرتبطة بشراء ملياردير فرنسي حصة في الوكالة.

وأفادت سلطات تنظيم الأسواق والأوراق المالية الأوروبية أن «فيتش» فشلت في الإمتثال للقواعد في تصنيفها لشركات من بينها «كازينو» المالكة لمتاجر في فرنسا.

واشترى «مالك «كازينو» الملياردير مارك لادريه دي لشارير حصة بنسبة ٢٠ في المئة في وكالة «فيتش» بين عامي ٢٠١٣ و٢٠١٥.

وتم فرض غرامة قدرها ٥,١

مليون يورو (حوالي ٥,٦ مليون دولار)، وتعد الأكبر في تاريخ الهيئة التنظيمية الأوروبية.

FitchRatings

الرئيس أردوغان يتهم الولايات المتحدة ودولاً غربية بالتضييق على تركيا من خلال تقلبات أسعار العملات

اتهم الرئيس التركي رجب طيب أردوغان الولايات المتحدة ودولاً غربية بالتضييق على تركيا من خلال تقلبات أسعار صرف العملات، معتبراً إياها إملاءات سياسية. وطمأن أردوغان إلى أن التضخم سينخفض بالتوازي مع تدني نسبة الفائدة، مشيراً إلى بدء انخفاض نسبة التضخم ولو بشكل خفيف، مشدداً على ضرورة التعامل بحزم مع المضاربين في الأسواق. وكانت اتخذت السلطات التركية سلسلة إجراءات لدعم الليرة.



ارتفاع ارباح «سواتش غروب» السنوية الى ٨٦٧ مليون فرنك

اعلنت شركة صناعة الساعات والمجوهرات السويسرية سواتش غروب SWATCH GROUP عن ارتفاع صافي ارباحها خلال العام المالي الماضي بنسبة ١٤,٨ في المئة سنويا الى ٨٦٧ مليون فرنك.

وزادت مبيعات الشركة بنسبة ٦,١ في المئة سنويا الى ٨,٤٧٥ مليار فرنك.

كما توقعت سواتش نموا جيدا لعمالها خلال العام الحالي برغم قوة نتائج سنة الاساس في النصف الاول من العام الماضي، مفصحة عن ان مستوى الطلب جيد وسيتم حل مشكلات ومعوقات الانتاج خلال الفصل الاول.

أعطال خطيرة في ٧ من طرازاتها تستدعي «فيراري» سحبها من الأسواق بأسرع وقت؟!

بدأت شركة «فيراري» FERRARI الإيطالية في ١٤ نيسان الجاري سحب أكثر من ٢٧٠٠ سيارة من الأسواق للقيام بصيانتها في مراكزها المعتمدة ومجاناً بسبب أعطال خطيرة في تلك المركبات.



وأوضحت الشركة أنها انطلقت في التواصل مع أصحاب السيارات وان ٢١٥٠ سيارة من ٧ طرازات كانت أطلقتها ما بين عامي ٢٠١٧ و٢٠١٩ تعاني من خلل في الأجزاء البلاستيكية لمبخر الوقود، وهذا الخلل قد يتسبب بتسرب الوقود واشتعال السيارات، ما يستدعي سحب تلك المركبات من أسواق العالم بأسرع وقت. كما أشارت الشركة إلى أن ٥٨٣ سيارة أخرى من إنتاجها كانت قد بيعت ما بين ٢٠١٧ و٢٠١٩، تعاني من مشكلات فنية تمنع فتح تلك السيارات من الخارج باستخدام قبضات الأبواب، لذا يضطر أصحابها للإعتماد على المفاتيح اللاسلكية لفتح سياراتهم.

إنعقاد القمة الدولية الخامسة للنفط والغاز في لبنان



من اليسار: م. أورور فغالي، THOMAS BOULIERE، زياد عبيد، عصام حسن وجلال طباجة



من اليسار: نبيل حجار، NADJIB BOUZEBOUDJEN وجورج قبان



من اليمين: جورج قبان، جورج بيطار، هناء حجار، كارين شرفان ونبيل حجار

عقد مؤتمر القمة الدولية الخامسة للنفط والغاز في لبنان 2019 LIQG برعاية وزير الطاقة والمياه ندى البستاني خوري. وخلال الجلسة الافتتاحية، ألقى ممثل وزيرة الطاقة والمياه رئيس هيئة إدارة قطاع البترول وليد نصر كلمة قال فيها: «هذه ثالث سنة سيكون لبنان فيها على موعد مهم بمسيرته النفطية بالتزامن مع عقد هذا المؤتمر. اليوم أطمئنكم جميعاً بأن مسار استغلال لبنان لموارده الطبيعية مستمر ولن يثنيها أي شيء عن العمل ونحن مستمرين ولن يوقفنا شيء».

وأعلن استمرار الوزارة في تنفيذ خطة الاستكشاف في البلوكين رقم ٤ و٩ التي بدأت بمسح بيئي لمواقع الحفر وأن لبنان على موعد حفر أول بئر استكشاف في البلوك رقم ٤ وبعده رقم ٩. وذكر نصر ان الوزارة ستكمل بإرادة وتصميم في دورة التراخيص الثانية التي من المتوقع ان يطلقها مجلس الوزراء قريباً.

مخاطر النفط والطاقة (FAIR) نبيل حجار الذي أكد أهمية إيجاد القدرات المحلية من خلال إنشاء مجتمعات لشركات التأمين بغية تأمين مخاطر القطاع أو تأسيس نقابات للهدف نفسه وبشكل قانوني.

وأوضح حجار ان هذه الجلسة هي الوحيدة في المؤتمر التي تناولت موضوع التأمين ودوره

الاستراتيجي في قطاع النفط والغاز. كما وشارك في الجلسة الرئيس التنفيذي لشركة الوسطاء المتحدون (UIB) جورج قبان مشدداً في كلمته على مخططات وحلول لتأمين النفط والغاز ومستقبل الهيدروكربون في لبنان.

وخلصت الجلسة الى ان الدعم المحلي يدل على اهتمام القطاع التأميني أكثر فأكثر بالفرص المتاحة في هذا المجال.



من اليسار: ماكس زكار، وسام الذهبي، دولي أبو يونس، سهيل شليطا، ابراهيم زمار، جميل حرب ومحمد مظهر حماده

جلسات اليوم الأول

وتمحورت جلسات اليوم الأول حول تطورات وإنجازات واستراتيجية القطاع في لبنان، تأثير السوق على لبنان، المراحل الاستراتيجية المقبلة واستحداث سوق محلي للغاز الطبيعي من خلال الوحدات العائمة للغاز الطبيعي المسال FSRU.

نبيل حجار (مدير عام الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة (FAIR):

ضرورة إنشاء مجتمعات للشركات لتأمين مخاطر القطاع

وتناولت الجلسة الأولى من اليوم الثاني سبل الحد من المخاطر ودور صناعة التأمين وإعادة التأمين، وقد شارك فيها كبير مستشاري الإدارة في «ترست ري» البحرينية لإعادة التأمين والعضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو - آسيوي لتأمين

الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني رئيساً تنفيذياً لـ «أعمال»

الشيخ فيصل آل ثاني: التعيين لضمان الاستمرارية في تحقيق الرؤية المستقبلية للشركة



محمد بن فيصل آل ثاني



الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني

عين مجلس إدارة شركة «أعمال»، إحدى أبرز وأكبر مجموعات الاعمال متنوّعة الأنشطة وأسرعها نمواً في المنطقة، الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني بمنصب الرئيس التنفيذي للشركة، بالإضافة إلى منصبه الحالي كعضو منتدب.

وقد جاء هذا القرار ليعكس بدء سلسلة من التطورات الداخلية الشاملة، والتي تسعى الشركة إلى تنفيذها بهدف تحسين الكفاءة والفعالية في الشركة.

وعلق الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في «أعمال»: «يشرفني الحصول على ثقة مجلس الإدارة وتعييني بمنصب الرئيس التنفيذي والعضو

المنتدب لشركة أعمال. إن هذا التعيين يمنحني دوراً أكبر في قيادة الشركة قدماً، وتجسيد رؤية مجلس الإدارة لتحقيق المزيد من النمو والازدهار المستقبلي بإذن الله».

ومن جهته قال رئيس مجلس الإدارة الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني: «يأتي هذا القرار انسجاماً مع سعيينا الدائم في اعمال الى الالتزام بأفضل الممارسات والمعايير المهنية، وتعزيز مبدأ الشفافية وتطبيق نظام الحوكمة، والذي يقدم بدوره مجموعة من القواعد والمبادئ والإجراءات الهادفة إلى تحقيق التوفيق والتوازن بين أصحاب المصالح وتوزيع الحقوق والمسؤوليات. كما يتماشى هذا القرار مع خطة التعاقب التي وضعها المجلس لضمان الإستمرارية في تحقيق الرؤية المستقبلية للشركة وتنفيذ الأهداف التي انبثقت عن تأسيس شركة أعمال، والتي نسعى لتحقيقها بقيادة فريق إداري ذي كفاءات ومهارات متميزة. وأخيراً، فإننا سنقوم بتعيين عدد من المناصب الجديدة، وسيتم الاعلان عنها في حينه».

UIC United Insurance Company
www.uic.com.sy
رباعي 5046

الوزير ماجد الحجيل في مؤتمر «تمويل الاسكان في السعودية»: توقع أكثر من ٩ آلاف عقد تمويل عقاري بمبلغ يتجاوز ٤,٧ مليارات ريال



الحضور



الوزير ماجد الحجيل



من اليسار: ريان فايز ومحمد آل الشيخ



من اليسار: ايمن السجيني ويوسف الشلاش



من اليسار: حسن حمران ومهند العمري

الآن البدء بتنفيذ ٤٥ مشروعا منها، تتوزع في مختلف المناطق وسيتبعها المزيد خلال هذا العام.

وقال الحجيل: في السابق كانت مساهمة القطاع الخاص في التمويل العقاري لا تتجاوز ٣٥ في المئة واليوم أصبحت مساهمته بنسبة ١٠٠ في المئة. كما ان عدد العقود الموقعة سنويا خلال الفترة الماضية كان تقريبا ٢٥ الف عقد وخلال هذا العام نطمح الى ان نتجاوز ١٢٥ الف عقد تمويلي جديد.

من جهته، أوضح المشرف العام على صندوق التنمية العقارية خالد العمودي انه انطلاقا من رسالة ومسؤولية الصندوق العقاري تم ابتكار منتجات وحلول تمويلية لتمكين جميع شرائح المجتمع من تملك «المسكن الاول»، الامر الذي مكّن صندوق التنمية العقارية من الاسهام في نمو سوق التمويل العقاري، ففي الربع الثاني من عام ٢٠١٧ لم تتجاوز حصة نمو التمويل العقاري المدعوم حاجز ٢ في المئة من اجمالي عقود التمويل العقاري في السوق. ومع نهاية عام ٢٠١٨ بلغت حصة عقود التمويل المدعوم المقدم من صندوق التنمية العقارية ٨١ في المئة من اجمالي عقود التمويل العقاري في المملكة، مؤكدا حرص الصندوق العقاري ووزارة الاسكان على الموازنة بين المعروض في السوق العقارية ونسبة الطلب المتزايدة.



خالد العمودي

كشف وزير الاسكان ماجد بن عبدالله الحجيل خلال اعمال النسخة الثانية من مؤتمر «تمويل الاسكان في السعودية» عن اكتمال منظومة قطاع التمويل العقاري في المملكة والتي سيكون لها الدور الكبير والمباشر في رفع نسبة التملك وتحقيق اهداف رؤية ٢٠٣٠ بالوصول الى نسبة ١٠ في المئة، مشددا على ان قطاع التمويل العقاري يشهد نموا كبيرا خلال هذه الفترة، اذ تم خلال يناير الماضي توقيع أكثر من ٩ آلاف عقد تمويل عقاري بمبلغ يتجاوز ٤,٧ مليارات ريال.

وأوضح الحجيل خلال حلقة نقاش اقيمت

ضمن اعمال المؤتمر ان اكتمال منظومة التمويل العقاري يتيح امام المواطنين المفاضلة بين ١٨ جهة تمويلية للحصول على الخيار التمويلي المناسب له، خاصة بعد تكامل هذه الحلول في الـ ١٨ جهة تمويلية من بنوك ومؤسسات تمويلية في ظل ما توفره الدولة من ضمانات للمواطنين، كما ان اكتمال هذه الحلول سيكون له تأثير كبير ومباشر على نشاط قطاع التطوير العقاري، ليكون أكثر فاعلية، وهو ما ينعكس على توافر المزيد من الخيارات السكنية. وتلبية رغبات المواطنين، مشيرا الى حجم المشاريع السكنية بالشراكة بين الوزارة والمطورين العقاريين التي توفر وحدات سكنية متنوعة ضمن بيئة اسكانية متكاملة، اذ تم حتى

حلول المباني الشاملة Total Building Solutions

إيطاليا

مصر

المملكة
العربية
السعودية

الإمارات

الهند

فيتنام



الصناعات الخرسانية
CONCRETE



المواد العازلة
INSULATION



تكييف الهواء
HVAC



الحديد
STEEL



الزامل للصناعة

zamilindustrial.com

يوسف الشلاش (رئيس شركة دار الأركان للتطوير العقاري DAR AL ARKAN – السعودية):

التشريعات التنظيمية الجديدة ساهمت في تعزيز ثقة وكفاءة السوق العقاري السعودي



ساهمت دار الأركان للتطوير العقاري أكبر المطورين العقاريين في المملكة العربية السعودية منذ أكثر من ٢٥ عاماً في النهضة العمرانية داخل البلاد، وبعدها تحولت إلى شركة مساهمة مغلقة في العام ٢٠٠٥، أصبح لديها فروع وشركات متخصصة في مجالات متعددة.

المؤسس والمساهم ورئيس مجلس إدارة الشركة يوسف الشلاش رأى أن حزمة التشريعات العقارية ساهمت إلى حد كبير في رفع مستوى كفاءة السوق، وتوقع أن تظهر بوادر إيجابية عن هذه التشريعات، معتبراً أن البنية التشريعية للتمويل العقاري اضحت تلامس احتياجات السوق بشكل أفضل، متمنياً أن تتبنى البنوك سياسة أكثر مرونة في توفير القروض السكنية، كاشفاً عن ثلاثة مشاريع قيد التطوير موجهة إلى الطبقتين المتوسطة والميسورة وأخرى لذوي الدخل المحدود، بالتعاون مع وزارة الإسكان.

البنوك سياسة أكثر مرونة في تقديم القروض السكنية.

خطة توسعية نحو الخارج

■ لدى شركة دار الأركان باع طويل في مجال التطوير العقاري، هل لديكم مشاريع في محفظتكم موجهة لذوي الدخل المحدود والمتوسط؟

- تضم محفظتنا ثلاثة مشاريع قيد

التطوير موجهة أساساً إلى كل من الطبقتين

الاجتماعية المتوسطة والميسورة، في

حين توجد بعض الوحدات المخصصة

لذوي الدخل أقل من المتوسط، بالتعاون

مع وزارة الإسكان. ومن المتوقع استمرار

هذا التعاون في مشاريع أخرى مستقبلاً،

حيث تعاوننا سابقاً مع الوزارة في تسويق

٧٠٠ وحدة سكنية. كما أن للشركة خطة

توسعية في المشاريع خارج نطاق المملكة

بحسب الفرص الاستثمارية المتاحة

والمجدية والتي يمكن أن تشكل فرصاً

واعدة اعتماداً على دراسات الجدوى

اللازمة. ■



البنية التشريعية للتطوير العقاري اضحت تلامس احتياجات السوق المحلي بشكل أفضل



المعوقات المحدودة، ولكن البنية التشريعية للتمويل العقاري اضحت تلامس احتياجات السوق بشكل أفضل، وفي هذا الاطار نأمل تحسين بعض التشريعات التي يمكن أن تسهل تكثيف الطلب من خلال وزارة البلديات وهذا يحتاج لتكثيف بعض الجهود لتحقيقه.

■ هل لمستم تسهيلات من قبل البنوك لتقديم قروض سكنية؟

- تعتمد المصارف سياسة تحفظية بشكل عام في عملية تقديم القروض السكنية وتسعى للسير بخطوات مدروسة وتدرجية، ولكننا بدأنا نلمس مرونة جيدة من جانب المصارف، آمليين أن تتبنى

استعادة الثقة

■ ما هي أبرز مقومات العقار في المملكة العربية السعودية وكيف تقيمون واقع القطاع؟

- حزمة التشريعات الضخمة التي اصدرتها السلطات التنظيمية وتولت تطبيقها وزارة الإسكان خلال المرحلة الماضية في ما يتعلق بالبنية التحتية، ساهمت إلى حد كبير في رفع مستوى كفاءة السوق العقاري، فضلاً عن أنها شكلت عاملاً مساعداً في تعزيز الثقة في القطاع العقاري أحد أكبر القطاعات الاقتصادية في المملكة، وبالتالي من المتوقع أن تظهر بوادر إيجابية عن هذه التشريعات والقوانين التي تم العمل عليها خلال العامين الأخيرين.

التمويل يلامس احتياجات السوق

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في علكم وهل تجدون أن هذه الخطوات تشكل بداية لحل المشكلات؟

- نظراً لتطبيق التشريعات الجديدة التي اطلقتها وزارة الإسكان تم ايجاد حلول للعديد من المشكلات والتحديات التي كان يعانيتها القطاع، علماً أنه لا تزال هناك بعض

المشرف العام على صندوق التنمية العقارية بالسعودية .. خالد العمودي لـ «البيان»:

نهدف في ٢٠١٩ إلى تمكين ١٦٥ ألف مواطن ورفع نسبة التملك إلى ٦٠٪ بحلول ٢٠٢٠



يعتبر صندوق التنمية العقارية السعودي، واحداً من أكبر مثيلاته في العالم حيث يقدم القروض العقارية للمواطنين من خلال شركاء برنامج «القرض العقاري المدعوم» من بنوك ومؤسسات تمويلية، لتمكينهم من تملك «المسكن الأول»، عبر شراء وحدات سكنية متنوعة منها «شراء الوحدات الجاهزة أو تحت الإنشاء، أو البناء الذاتي».

وأكد المشرف العام على صندوق التنمية العقارية خالد بن محمد العمودي في حوار مع صحيفة «البيان الاقتصادية»، جاهزية الصندوق لخدمة المواطنين، وقال: «بنهاية ٢٠١٩ سيتمكن الصندوق بإذن الله من خدمة ١٦٥ ألف مواطن ومواطنة، وهو ما سيحقق أهداف برنامج الإسكان ٢٠٢٠ ورؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠»..

فإلى نص الحوار:

اندماج مع التغييرات

■ ما أبرز إنجازات صندوق التنمية العقارية خلال العامين الماضيين؟

– ساهم صندوق التنمية العقارية، في تغيير نموذج وأسلوب العمل من خلال مراحل عدة، حيث شهدنا بعض التحديات المتمثلة في اعتياد المواطنين على نموذج وحيد يعتمد على الاقتراض من رأسمال الصندوق مباشرة، وهذا كان سبباً مباشراً في طول فترة الانتظار بقوائم الصندوق لمدة تتجاوز العشر سنوات وكان لابد من حلول لتسريع صدور الموافقة على طلبات المواطنين وتقليص مدة انتظار القرض لهم. ومن هنا جاء التحول للإقراض غير المباشر والذي حقق نتائج إيجابية جعله يلقي القبول من لدن غالبية المواطنين. هذا التغيير الجديد يأتي لصالحهم في المقام الأول، من خلال إيجاد برنامج «القرض العقاري المدعوم»، ويتيح لهم أخذ التمويل من المؤسسات التمويلية من بنوك وشركات وفق آليات معينة، فقد نجحنا في ٢٠١٨ – على سبيل المثال – بتقديم القروض التمويلية المدعومة لـ ٧٥ ألف عائلة، كما نجحنا في اكمال حلول التمويل العقاري في المملكة لشرائح لم تكن قادرة مسبقاً على أخذ القروض من البنوك، وهو ما ساهم في رفع نسبة التملك بين السعوديين، وتحقيق هدف رؤية المملكة ٢٠٣٠ بالوصول إلى نسبة ٧٠٪ بحلول ٢٠٣٠، ومن الإنجازات المهمة أيضاً ما يعرف بـ «الاستدامة المالية للصندوق»، وذلك عبر ٣

■ إلى أي مدى تقوم وزارة الإسكان بدور المساند لمشاريعكم؟

– وزارة الإسكان لها دور مساند كبير وهام في دعم المنظومة بشكل متكامل، بالإضافة إلى أن الانضمام للمنظومة يعد فرصة مهمة لاكتشاف قدراتنا، وقد تمكنا من تقديم العديد من الحلول والفرص ونحن نفخر بما أنجزناه.

احتياجات المواطنين

■ ما أبرز الفرص والحلول التي تمكنتم من توفيرها؟

– تكمن الفرص في كيفية بناء آلية عمل مع الشركاء والعمل بشفافية مطلقة، وهذا ما نطمح لتحقيقه عن طريق الاستماع إلى تحدياتهم لتمكين أكبر عدد من المواطنين من الحصول على قروض عقارية مدعومة، والأهم من ذلك نجاحنا في اكمال منظومة الحلول التمويلية التي تسمح للمواطنين بالاقتراض دون عناء الانتظار ١٠ أعوام.

■ ما هي أبرز الاهداف التي تسعون الي تحقيقها خلال العام ٢٠١٩؟

– نسعى بنهاية ٢٠١٩ إلى تمكين ١٦٥ ألف مواطن ومواطنة من التملك، لتحقيق أهداف برنامج الإسكان ورفع نسبة التملك العقاري بين السعوديين إلى ٦٠٪ بنهاية ٢٠٢٠ و ٧٠٪ بحلول ٢٠٣٠. ■

محاور رئيسية هي «تأسيس إدارة خاصة للاستثمار»، والثاني «تفعيل عمليات التحصيل»، أما المحور الثالث فهو وجود «خطة مالية طويلة الأمد».

دعم وزارة الإسكان

■ كيف تمكنتم من تعزيز علاقاتكم مع المؤسسات والمصارف في المملكة لتسهيل هذا التعاون؟

– الإيجابي في الأمر، أن القطاع المصرفي وشركات التمويل شركاء في برنامج «القرض العقاري المدعوم»، وجيد أن أذكر هنا أنه منذ تأسيس الصندوق العقاري في يوليو ١٩٧٤ وحتى أوائل ٢٠١٧ تقريباً كانت أعمال الصندوق منصبة على الإقراض المباشر ومتابعة أعمال البناء حيث لم تكن هناك قدرات إدارية ومالية تتحدث لغة القطاع المصرفي، بل لم تكن الهيكلة ونموذج العمل مبنية على أفضل الممارسات العالمية، لذلك كان التحول الداخلي الجديد نقل الصندوق من التركيز على القدرات الهندسية إلى التركيز على بناء القدرات والخبرات المالية، فاستقطب المواهب المتخصصة في قطاع التمويل، وتمت مقارنة ومحاكاة أفضل الممارسات العالمية في تطوير هيكلته حتى أصبح اليوم قادراً على التحدث بلغة القطاعات المالية والمصرفية، وكان ذلك من العوامل الرئيسية التي أدت إلى تجاوب وتفاعل القطاع المصرفي والتمويلي معنا.

خالد بن عبد الرزاق الملحم

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الخير كابيتال - السعودية):

تميزون في حسن اختيار المنتجات العقارية وماضون في عملية التنوع



تتميز شركة الخير كابيتال AL KHAIR CAPITAL بخبرة واسعة في مجال ادارة الاصول وتقديم خدمات الاستشارات المالية على المستويين الاقليمي والدولي، وتتمتع بمكانة مرموقة بين البنوك الاستثمارية الاسلامية من خلال تواجدها في مراكز مالية عالمية.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة خالد بن عبد الرزاق الملحم سلط الضوء على مساهمات وزارة الاسكان وصندوق التنمية العقاري في تقديم منتجات تمويلية للمستفيدين في القطاع العقاري، مذكرا بتميز الخير كابيتال بحسن اختيار المنتجات العقارية، ومؤكداً مضي الخير كابيتال في عملية التنوع الاستثماري، متمنيا استقطاب المزيد من المستثمرين بالقطاع العقاري.

الاستشارات الاستثمارية خلال عام ٢٠١٨. بحيث توفر مجالات استثمار متنوعة ومتعددة من حيث حجم المخاطر ومعدل الربحية، كما يمكن للخير كابيتال مزاوله العمل الاستثماري في دولة الامارات العربية المتحدة بترخيص من هيئة سوق دبي المالية. كما تم مؤخراً افتتاح فرع الخير كابيتال بمدينة جدة الى جانب مكتب الرياض لادارة استثمارات العملاء والعناية بهم. وتعتبر المملكة مثلاً جيداً لتوفر الفرص الواعدة وستمتد هذه الاستراتيجية من العام ٢٠١٩، وصولاً الى ٢٠٣٠ نظراً لطموحاتنا الكبيرة لتحقيق رؤية ٢٠٣٠ التي وضعتها حكومة المملكة ومساهمتنا في تحقيق هذا الهدف، أخيراً نتمنى استقطاب العديد من المستثمرين من خارج المملكة، في وقت نسعى فيه الى رفع الاستثمارات الخارجية جنباً إلى جنب مع السوق السعودي. ■

تستقطب مداخيل مرتفعة او الصناديق العقارية الخاصة بتطوير الاراضي.

حسن اختيار المنتجات

■ هل هناك شروط معينة للاستثمار في القطاع العقاري، وما الذي يميزكم عن مثيلتكم من الشركات؟

– الشروط موحدة بتنظيم من هيئة سوق المال لجميع المرخص لهم مع وجود لوائح وأنظمة محددة. وفي ما يخص تمايزنا فيكم في حسن اختيار المنتجات والعقار نفسه، من حيث الجودة وتحقيق عوائد ربحية جيدة للمستثمرين.

فرص واعدة

■ هل تقدم الخير كابيتال لعملائها الفرصة في التنوع الاستثماري؟

– لدينا أنشطة متنوعة تتمثل في صناديق رعاية صحية وصناديق خاصة بمجال التعليم وقطاع الاغذية، بالاضافة الى طرحنا لصناديق ادارة الوساطة والاكاتبات الخاصة، ونحن ماضون في عملية التنوع الاستثماري وقد حصلنا على جائزة افضل شركة في مجال

صناديق عقارية

■ في رأيكم، أين تكمن الفرص الاستثمارية الواعدة في المملكة العربية السعودية؟

– يشهد القطاع العقاري في المملكة تطوراً ملحوظاً مع بداية العام ٢٠١٩ بمساهمة وزارة الاسكان وصندوق التنمية العقاري، في ظل توافر اسعار مدروسة بمتناول جميع شرائح المجتمع الساعية الى تملك الوحدات السكنية، كما وساهم حوالى ١٨ بنكاً وشركة مع وزارة الاسكان وصندوق التنمية العقاري في تقديم منتجات تمويلية للمستفيدين، حيث من المتوقع ان يتم شراء ١٦٠٠ وحدة سكنية في مختلف مناطق المملكة. ويعد ذلك امراً ايجابياً ويساهم في انتعاش السوق العقارية وتحقيقها معدلات ربحية في المستقبل القريب.

■ ماذا تقدم الخير كابيتال للعملاء في هذا المجال؟

– تقدم الخير كابيتال العديد من المنتجات، منها الصناديق العقارية التي

تريد إغلاق
الشباك ؟
اطلب منه !

ترقب القادم



نتخيل، نبتكر، نبدع.

نبتكر ما تتخيله أنت. الابتكار بالنسبة لنا يمثل الأساس الراسخ لتحقيق النمو المرجو. نطلق العنان لخيالنا لتتصور كيف يمكننا أن نجعل حياتك أكثر راحة. في يوم ما، حلمنا بفتح أي شباك باستخدام الصوت فقط. واليوم، تكال جعله ممكنًا. أتراه خطوة كبيرة للامام؟ نحن في تكال نراها مجرد البداية.

شبابيك - أبواب - واجهات



مدن ذكية وبنية تحتية للضيافة وفرص استثمارية واعدة في قطاع البناء والتشييد في معرض الخمسة الكبار



من اليمين: المهندس جلال ناصر الكردي ومحمد مبسوط (RHEEM)



امام جناح ZAMIL INDUSTRIAL



المهندس ناصر أبو سنيّة
SAUDI PIPE SYSTEMS



حسان الجندي مرحباً بالمشاركين والضيوف خلال افتتاح المعرض
(STATION GROUP)



د. إسماعيل الحسن
SAMNAN WATER SOLUTIONS

طرح «معرض القطاعات الإنشائية الخمسة الكبار JEDDAH 5 BIG في السعودية» في دورته التاسعة في مركز جدة للمنتديات أمام المستثمرين الأجانب موجة جديدة من مشروعات البنية التحتية من مدن ذكية وبنية تحتية للضيافة. كما حمل معه فرصاً استثمارية واعدة في قطاع البناء والتشييد بالمملكة، من خلال إستقطاب شركات بناء عالمية من دول عدة مختلفة، تأكيداً على أهمية مشروعات البنية التحتية في المملكة والتي اتضحت عبر عدد من هذه المشروعات الضخمة منها: مخططات النقل والتنقل، مثل مترو الرياض، تطوير البنية التحتية الإجتماعية مثل برنامج سكني تابع لوزارة الإسكان وكذلك مشروعات الطاقة الكبرى مثل حقلي بري ومارجان المملوكين للدولة.



كرمنا
KARAMNA
Lebanese Restaurant

Owner: Mr. Omar AL Shamman

1st Branch: Maarod St., Downtown, Beirut
Tel.: +961 1 999 499
Mob.: +961 3 008 877

2nd Branch: Choucri Ghanem St., Ain Mreissa, Beirut District
Tel.: +961 1 374 750
Mob.: +961 3 260 042

Facebook, Instagram, WhatsApp icons
KaramnaBeirut
rabih@karamnaresaurant.com



INTEGRATED HOME COMFORT

The new degree of comfort.®

WELCOME TO THE NEW DEGREE OF

COMFORT



Global leader in Air-Conditioning and Water Heating Products

Rheem is the only North American manufacturer delivering innovative, energy-efficient air conditioning and water heating solutions to homes and businesses in more than 70 countries worldwide.

Rheem in the Middle East

In the middle east, Rheem has been present & our products have been in service for over 30 years with more than one million tonnage of Rheem Air-conditioning products installed.

Visit us at:     



HEATING  COOLING  WATER HEATING

Rheem-mea.com

شركة الزامل للصناعة رائدة في توفير أنظمة وخدمات هندسية متكاملة

علي محمد العطاس:
حلولنا متكاملة
في مجال التكيف
ونطمح للأفضل



حسام حربي نصار:
توسعنا بمختلف
قطاعاتنا في العديد
من الأسواق
العربية



شركة الزامل للصناعة ومقرها في الدمام - المملكة العربية السعودية مجموعة صناعية وإنتاجية رائدة توفر أنظمة وخدمات هندسية متكاملة ومنتجات عالية الجودة لتلبية متطلبات صناعة الإنشاءات العالمية.

وتشمل منتجات وحلول الشركة: المباني الحديدية سابقة الهندسة، الهياكل الإنشائية الفولاذية، أجهزة تكييف الهواء، أنظمة التحكم البيئي المصممة للتطبيقات التجارية والصناعية والسكنية المختلفة، أبراج نقل الطاقة والاتصالات، منتجات المباني الخرسانية الجاهزة والمواد العازلة من الفبر غلاس والصوف الصخري والأنابيب المعزولة، خدمات صيانة وإصلاح أجهزة التكييف والتبريد وخدمات صيانة وفحص المشاريع الصناعية، وأنظمة أتمتة المباني وأنظمة الأمن والحماية وخدمات تنفيذ المشاريع المتكاملة ومشاريع الطاقة الشمسية، إضافة إلى خدمات التركيب والدعم العالية الجودة.

مدير الفعاليات - إدارة العلاقات العامة في الشركة حسام حربي نصار أمل في استعادة السوق السعودية لازدهارها، وعرض لتوسع الشركة بمختلف قطاعاتها في العديد من الأسواق العربية، وكشف عن تبنيتها شعار حلول المباني المتكاملة مع التركيز على خدمة ما بعد البيع، مطمئناً إلى سير الإقتصاد السعودي بخطى ثابتة وتصاعديّة برغم المنافسة.

من جهته أوضح المدير الإقليمي - المنطقة الغربية في شركة الزامل للتكييف علي محمد العطاس دافع توجهها نحو المنطقة الغربية استكمالاً لتغطية المناطق الرئيسية في المملكة، ولفت إلى تقديمها حلولاً متكاملة في مجال التكييف، مبدياً طموحه للأفضل.

- **حسام حربي نصار:** تتخذ الشركة شعار حلول المباني المتكاملة خلال مسيرتها، إلى جانب توفيرها المنتجات المتخصصة بها، بحيث تعزز قدراتها للمشاركة في إنجاز مشاريع متكاملة، سواء حكومية أو خاصة، كما على صعيد تقديم المنتجات والخدمات وفي مقدمها خدمة ما بعد البيع.

تغطية مناطق المملكة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها على مستوى استيراد المواد الأولية وهل لديكم مطالب معينة؟

- **حسام حربي نصار:** المواد الأولية المطلوبة متوافرة بنسب كبيرة في المملكة

الخليج والدول العربية. كما ان للشركة وجودها في جمهورية مصر العربية من خلال مصنعين للزامل للحديد هناك، وهي ناشطة للتوسع في جميع القطاعات، من بينها صناعة العوازل والتكييف والخرسانة. فضلاً عن مشاركتها في العديد من المعارض، منها معرض الخمسة الكبار في مصر خلال العام الماضي. كما وتبحث الشركة جدياً في إطلاق جميع قطاعاتها ومشاركتها بفعاليات هذا المعرض، وسيعلن ذلك رسمياً بعد حصولنا على الموافقة النهائية.

■ ما الذي يميز الزامل عن مثيلاتها من الشركات؟

توسع عربي

■ كيف تقيّمون سوقي المملكة العربية السعودية والخليج من زاوية مساهماتكم بالمشاريع فيها؟

- **حسام حربي نصار:** تشهد المشاريع على أنواعها في المنطقة تحسناً ملحوظاً ونأمل مع بداية العام ٢٠١٩ ان تستعيد السوق السعودية إزدهارها بعد شبه ركود خلال العام الماضي، وان تستمر مشاريع القطاعين العام والخاص. ونتوقع ان تكون سنة ٢٠١٩ واعدة.

■ لشركة الزامل للصناعة حضورها الواسع في العديد من الأسواق العربية. ما مدى أهمية هذا الإنتشار؟

- **حسام حربي نصار:** تتركز شركة الزامل في مختلف نقاط البيع على مستوى



امام جناح ZAMIL INDUSTRIAL

الذي أنشئ على أراضيها ونحن في الزامل لا نقوم بتصنيع مكيفات وبيعها فحسب، بل نقدم حلولاً متكاملة، إذ نصنع المكيفات ونقوم بتركيبها فضلاً عن تقديم خدمات الصيانة مع توفير جميع قطع الغيار التي يحتاجها العميل، وهذا ما يميزنا عن الشركات الأخرى.



حسام نصار يشرح لمهتمين خلال الافتتاح

كما ان الزامل منتشرة في منطقة الشرق الأوسط قاطبة ولدينا مصانع في مصر ونغطي المنطقة الإفريقية.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة؟
- علي العطاس: لا شك في أننا نطمح للأفضل دائماً وأفق تطلعاتنا لا حدود له.
■ ما أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار في جدة؟

- حسام حربي نصار: تأتي مشاركتنا في مختلف المعارض عموماً بهدف طرح وعرض أحدث منتجاتنا والحلول التي نقدمها في جميع مناطق المملكة، وللاإلتقاء بعملائنا تأكيداً على حضورنا الفاعل والمستمر في السوق. ■

المنطقتين الوسطى والشرقية. نحن نغطي كافة مناطق المملكة مع تركيز كبير ومباشر على المنطقة الغربية تماشياً مع رؤية ٢٠٣٠ ومستقبلها الواعد، فالزامل عبارة عن نحلة تبحث عن العسل بمعنى أننا نتواجد في جميع المناطق التي تتوافر فيها المشاريع.

حلول متكاملة

■ ما الذي يميز شركة الزامل للتكييف عن مثيلاتها من الشركات؟
- علي العطاس: تعد الزامل الشركة المؤسسة لصناعة التكييف في المملكة العربية السعودية، إذ يعد مصنعنا الأول

ويتم إستيراد كميات محدودة جداً، لذا لا نعاني مشكلة في توفير هذه المواد، في حين ان المواد المستوردة من الخارج هي بإشراف هيئة ومواصفات المقاييس السعودية التي توفر لنا كل التسهيلات اللازمة.

■ ما مدى إرتياحكم لوضع الإقتصاد السعودي؟

- حسام حربي نصار:

تسير المملكة العربية السعودية في خطى ثابتة وتصاعدية، وبالتالي لا تواجه أي عوائق بالرغم من ضخامة سوقها والمنافسة الشرسة فيها.
■ ما مدى أهمية المنطقة الغربية بالنسبة الى شركة الزامل؟

- علي العطاس: إستناداً الى رؤية ٢٠٣٠، فإن الدولة تتجه نحو المنطقة الغربية، حيث مشروعاً مدينة نيون NEON والبحر الأحمر، ولا شك ان التطور القوي الحاصل في الشمال والجنوب، لا سيّما في منطقة جازان دفع شركة الزامل الى التوجه نحو المنطقة الغربية التي تعد إحدى المناطق الرئيسية في المملكة الى جانب

د. إسماعيل الحسن (مدير عام شركة سمنان لحلول المياه - السعودية):



تعاون مع شركات عالمية متخصصة في مجالنا ونمثل وكالات عالمية

تعدّ شركة سمنان لحلول المياه SAMNAN WATER SOLUTIONS إحدى الشركات التابعة لمجموعة سمنان القابضة المنضوية تحت لوائها شركات تعمل في قطاعات متنوعة، ويتركز نشاطها في السوق السعودية وتقدم مضخات مياه منزلية وتجارية وزراعية، إضافة إلى حلول معالجة المياه ذات نوعية متقدمة.

مدير عام شركة سمنان لحلول المياه الدكتور إسماعيل الحسن عرّف باختصاصها والمنتجات التي تطرحها داخل السوق المحلية، وذكر بتعاونها مع شركات عالمية متخصصة في مجالها وحيازتها وكالات عالمية، معتبراً ركود السوق أبرز التحديات التي تواجهها، آملاً بعودة المشاريع العقارية السكنية، وابدأ في توطین الوظائف فرصة وليست عائقاً، «مؤكداً بأن هناك خطة للتوسع خارج المملكة عن طريق تصدير منتجات التحلية والمضخات التي يتم تصنيعها بمصنع مجال الماء التابع لمجموعة سمنان القابضة للدول المجاورة»، معولاً الكثير على المشاركة بفعاليات معرض الخمسة الكبار.

وتدريب الخريجين المحليين يساهمان في الإرتقاء بأعمالنا ويعتبر توطین الوظائف من أهم اهدافنا التي نعمل عليها في الفترة الحالية وذلك لتوفير فرص للشباب السعودي بالإضافة إلى تدريب الموظفين وتنمية قدراتهم حيث تم مؤخراً إنشاء مركز تدريب داخل الشركة لتحقيق أقصى استفادة ممكنة لكوادر الشركة.

فرص واعدة في السوق المحلية

■ هل لديك النيّة للتوسع في قاعدة أعمالكم خارج نطاق المملكة العربية السعودية؟

– نعم، وذلك من خلال تصدير المنتجات التي يتم تصنيعها في مصنع مجال الماء حيث تم البدء بترتيب اجتماعات مع عدد من الشركات والمستثمرين في الدول المجاورة للحصول على حق التوزيع لمنتجاتنا.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم بفعاليات معرض الخمسة الكبار؟

– تهدف مشاركتنا في هذا المعرض إلى إثبات وجودنا وتذكير الشركات والأفراد بالحلول التي نقدمها، فضلاً عن تسليط الضوء على أبرز المنتجات والحلول المبتكرة التي نقدمها، إلى جانب إعادة إحياء العلاقات مع عملائنا والتواصل المباشر معهم لإطلاعهم على التطورات والتحديثات التي قمنا بها. ■

أما في ما يخص التصنيع فقد تم مؤخراً افتتاح مصنع مجال الماء الذي يعمل على إنتاج أجهزة تحلية المياه والمضخات وذلك مواكبة لرؤية المملكة ٢٠٣٠.

■ في ظل التطور التكنولوجي المتسارع، هل تسعون لمواكبة التقنيات الجديدة في استيراد منتجاتكم؟

– بصفتنا شركة رائدة في مجال المضخات فانه لدينا ادارة مهمتها البحث والتطوير لجميع منتجات الشركة بالتعاون مع المصنعين الأساسيين حول التقنيات الجديدة الموجودة، ليتم اختيار المناسب منها، بما يلبي احتياجات السوق المحلية ومتطلباتها.

توطین الوظائف

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– يعدّ الركود الحاصل في السوق من أبرز التحديات التي تواجهها في نطاق عملنا نظراً لارتباطنا بالقطاع السكني، ففي حال تعرض القطاع لأي ركود يتأثر نشاطنا نظراً لارتباطنا الوثيق به.

نأمل مع بداية العام الجديد ان تستعيد السوق العقارية نشاطها وتتكثف المشاريع السكنية بما ينعكس إيجاباً على أدائنا، ونحن على استعداد تام لمواكبة هذه التطورات. من جهة أخرى نجد أيضاً ان مسألة توطین الوظائف هي فرصة وليست عائقاً نظراً إلى أننا نواجه مشكلة في مسألة إيجاد كوادر متخصصة، مع الأخذ بالإعتبار ان عملية التوطین

منتجات متنوعة

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– شركتنا عريقة في مجال حلول المياه. يتركز نشاطها ضمن المملكة العربية السعودية، وتقدم منتجات متنوعة من بينها مضخات مياه منزلية، تجارية، زراعية إلى جانب سخانات مركزية للمياه، أجهزة تبريد وفلاتر. ونستهدف من خلال هذه المنتجات القطاع السكني في الدرجة الأولى ومن ثم القطاعين التجاري والزراعي.

وتعد سمنان لحلول المياه جزءاً من مجموعة سمنان القابضة التي تضم العديد من الشركات في قطاعات مختلفة منها المضخات وتحلية المياه والصرف الصحي والمسابع ومحطات الوقود وأنظمة المعالجة للصناعات الغذائية وغيرها.

تخصیصية وعراقة

■ هل تعملون على تصنيع هذه المنتجات أم أنكم تستوردونها من الخارج؟

– لدينا منتجات خاصة بنا ثمرة تعاون مع شركات عالمية متخصصة منذ عقود في هذا المجال، منها أمريكية وأوروبية وكورية وغيرها. بالإضافة إلى أننا نقدم منتجات خاصة بعلامتنا التجارية، حيث نتعاون مع شركات كبرى لاستيراد هذه المنتجات تحت إحدى العلامات التجارية المسجلة لشركة سمنان لحلول المياه. وللشركة تاريخ طويل في هذا المجال يعود إلى أكثر من ٥٠ عاماً.



مجموعة سمعان القابضة SAMNAN HOLDING GROUP



شركة سمع الجيزة للمشروعات المحدودة
SANUM ALJIZERA COMPANY FOR PROJECTS LTD

أنظمة الإنذار و مكافحة
الحريق و كافة أعمال
الإليكتروميكانكال



شركة مياه
MIYAH Co
لتقنية المياه و البيئة
FOR WATER & ENVIRONMENT TECHNOLOGY

تصميم و تنفيذ مشاريع
محطات تحلية المياه و
أنظمة تدوير و معالجة
المياه الرمادية
و الصرف
الصحي



شركة سمعان
SAMNAN CO.
للخدمات الغذائية و تجهيزات المطابخ
FOR FOOD SERVICES AND KITCHENS EQUIPMENTS

توريدات المطابخ المركزية
و معدات الفنادق و الضيافة
"نظام ايفر بيور لتنقية المياه"
- صناعة أمريكية -



سمعان للخدمات البترولية
SAMNAN PETROLEUM SERVICES

إنشاء و تشغيل
محطات الوقود و مفاصل
السيارات



سمعان samnan
لحلول المياه water solutions

مضخات • دفاعات • محركات
أجهزة تحلية و تنقية المياه
أكثر من 70 فرعاً



سمعان للمسبح الحديثة
SAMNAN MODERN POOLS
تنفيذ كافة أعمال
المسبح

تصميم تنفيذ توريد تركيب صيانة
شلاتل نوافير أنظمة بشار
أنظمة ضباب جاكوزي



شركة سمعان للغطاسات
SAMNAN FOR SUBMERSIBLE CO.
تنفيذ كافة أعمال
الغطاسات



شركة رزق
REZEQ CO.
إستيراد و توريد

قطع غيار السيارات - الأدوات اليدوية
الأدوات الصناعية - التجهيزات العسكرية
و الأمنية معدات السلامة - معدات
مكافحة الحريق معدات أمن
الطرق - الخيم



إلحفي للتشييد و الإنشاء
ALHUFY CONTRACTING LIMITED
إنشاء و صيانة

المباني التجارية و السكنية
و شبكات المياه
و الصرف الصحي



سمعان للتشغيل و الصيانة
samnan for operation and maintenance

الصيانة و التركيبات
لأجهزة التحلية المنزلية و المضخات
تنفيذ مشاريع محطات تحلية
المياه و الصرف الصحي
و المسابح و محطات
الوقود



شراء و بيع

الأراضي و إقامة المباني
عليها و استثمارها
و تملك العقارات



شركة مصنع مجال الماء
waterena
تصنيع و تجميع

المضخات - أجهزة تحلية المياه
- بوسترات رفع المياه
- لوحات التحكم

920022255

www.samnan.com.sa

/samnan_holding

/samnan.holding

info@samnan.com.sa

محمد مبسوط (شركة ريم الشرق الاوسط وافريقيا للتصنيع RHEEM - الإمارات):



مهتمون بالسوق السعودية وجاهزون لتوفير جميع أنظمة التكييف تعزيزاً لوجودنا فيها

RHEEM «ريم» شركة أميركية رائدة عالمياً في مجال حلول تسخين المياه وتفتخر دائماً بتقديم منتجات عالية الجودة وهي ذات مصداقية عالية وتعدّ صاحبة الحصة السوقية الأكبر في مجال سخانات المياه RHEEM لقطاع التجزئة في الولايات المتحدة. قدّم المدير الإقليمي في الشركة محمد مبسوط لمحة عن نشاطها ونطاق عملها وتركيزها على مجال تبريد وتسخين المياه في منطقة الخليج، مظهراً اهتماماً كبيراً بالسوق السعودية، حيث تطمح لتعزيز وجودها فيها، مبدياً جاهزية تامة لتوفير جميع الأنظمة المتعلقة بالتكييف في السوق السعودية، معتبراً توعية المستهلك في هذه السوق تحدياً أكبر بالنسبة للشركة.

السعودي بأننا قادمون بقوة الى السوق السعودية للتواصل أكثر معها والاطلاع على احتياجاتها، فضلاً عن تسليط الضوء على المنتجات الجديدة التي سنطلقها في المملكة.

■ ما هي أبرز المنتجات الجديدة التي سيتم إطلاقها في السعودية؟

– من أبرز المنتجات التي ستدخل سوق السعودية أنظمة تكييف مركزي من ١,٥ الى ٥,٥ طن مصنّعة بشكل كامل في أميركا الشمالية، بالإضافة الى ادخال نظام (VRF)، وقد اضحت الشركة قادرة وفق المعايير العالمية على تقديم جميع الأنظمة المتعلقة بعملية التكييف للسوق السعودية.

تصنيع محلي

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم، كونكم شركة أجنبية تعمل في أسواق عربية؟

– في الحقيقة لا نصفها بالتحديات إنما تشكل فرصة بالنسبة الينا لتقديم أفضل المنتجات لهذه الاسواق، نحن نسعى ليتوفر لدينا تصنيع محلي، فضلاً عن ان المنافسة القوية في السوق تدفعنا الى توعية المستهلك السعودي حول اختيار المنتجات الجيدة ذات المعايير العالمية وهذا يشكل التحدي الاكبر بالنسبة الينا. ■

والتسخين HEATING AND COOLING SYSTEM وتمتلك الشركة نحو ٢٥ مصنعا موزعة على مختلف دول العالم. بحيث لم يتم اتخاذ قرار نهائي في هذا الامر.

■ نظرا لتواجدكم في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا ما هي الاسواق الاكثر أهمية بالنسبة اليكم؟

– تعد سوق الامارات اولى ومن ثم دولة الكويت تليها السعودية.

افضل أنظمة التكييف

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار؟

– تولي ريم اهتماما كبيرا بالسوق السعودية وتطمح لتعزيز وجودها فيها بشكل أوسع، في حين تساهم مشاركتنا في معرض الخمسة الكبار بإتاحة الفرصة أمامنا للتواصل مع المهندسين والمطورين العقاريين ومختلف الجهات الحكومية، بالإضافة الى التأكيد للمستهلك

شركة أميركية



■ هل لنا بلمحة عامة عن الشركة؟

– انها شركة أميركية قائمة في الولايات المتحدة منذ مئة عام، تأسست على يد الأخوين RICHARD AND DONALD RHEEM ولها حضورها في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا منذ ٤٠ عاما، ومنذ سبعة أعوام تم افتتاح مكتب للشركة من خلال شركة اميركية في امارة دبي لاستهداف منطقة الخليج والمملكة العربية السعودية على وجه الخصوص، باعتبارها تشكل ٧٠ في المئة من السوق الخليجية. هذا وشاركنا مؤخرا في العديد من المعارض بالتعاون مع شريكنا في الامارات، بالإضافة الى افتتاحنا حديثا مركز تدريب في جدة.

أنظمة تبريد وتسخين

■ ما هي طبيعة عمل الشركة؟

– تركز نشاط الشركة خلال العقود الماضية مع بداية الصناعات النفطية في الولايات المتحدة في مجال صناعة البراميل لتصدير النفط، وبعد فترة من الزمن تطور عملها ليشمل معدات وأجهزة التبريد وتسخين المياه. ويتركز حاليا عمل الشركة في منطقة الخليج في مجال أنظمة التبريد



من اليمين: المهندس جلال ناصر الكردي ومحمد مبسوط



المهندس جلال ناصر الكردى (شركة يوسف محمد ناغي المتحدة):

عريقون في توفير المنتجات الالكترونية واجهزة التكييف داخل السعودية

شدد المهندس جلال ناصر الكردى مدير قطاع التكييف في شركة يوسف محمد ناغي المتحدة وكيل اجهزة التكييف ريم RHEEM على ضرورة المشاركة في المعارض العالمية، وتحديدًا في معرض الخمسة الكبار، والتي تعد قيمة مضافة بالنسبة للشركة، وذكر بعراقتها في توفير المنتجات الالكترونية وأجهزة التكييف داخل السوق المحلية، وبنيلها علامة الجودة SASO على منتجاتها في قطاع التكييف، متطرقًا الى المشاريع والانجازات التي قامت وتقوم بها الشركة محليًا، وتبنيها نهج تعليم الشباب السعودي وتدريبهم.

قيمة مضافة

■ تشاركون للمرة الثانية في معرض الخمسة الكبار، ما انطباعكم عن المعرض لهذا العام، وما هي القيمة المضافة التي يحققها لكم؟

– مشاركتنا في المعارض هي السبيل لتسويق منتجاتنا حيث يتسنى لنا تقديم منتجاتنا للجمهور للتعرف عن كثب عما نقدم وأظن أن معرض الخمسة الكبار هو المكان المناسب للتلاقي مع ذوي الإختصاص، هذا بالإضافة إلى حرصنا الدائم على المشاركة في الكثير من المعارض الأخرى لتحقيق هذا الهدف، وقد سبق وشاركنا هذا العام في معرض HVAC EXPO الرياض. هذه النوعية من المعارض تشكل إضافة لنا إذ تعرّفنا على المزيد من العملاء وتوفر لنا سبل التسويق لمنتجاتنا.

تغطية أنحاء المملكة

■ ما الذي يميز منتجاتكم في ظل المنافسة الحادة في السوق؟

– حدة المنافسة مرتفعة جدا بوجود العديد من الشركات العريقة العاملة في مجالنا، لكن هذا لا يعني عدم قدرتنا على المناقسة، إذ ان منتجاتنا موجودة منذ

بالإضافة الى مشاريع صغيرة ومتوسطة وبعض المواقع داخل مطار الملك عبد العزيز في جدة. اما المشروع الضخم الذي باستطاعتنا الحديث عنه فهو مشروع الغانم في الجبيل، وهو عبارة عن منتجع سيكون المشروع الأضخم في السعودية.

دورات تدريب

■ كشركاء لريم في السعودية، ما مدى رضاكم عن هذه العلامة التجارية؟

– نعمل مع «ريم» كفريق واحد والشركة المذكورة بغنى عن التعريف، إذ انها ضخمة لها اسمها وحضورها الفاعل في المنطقة.

■ من يستفيد من الدورات التي تقدمونها، هل هم العاملون معكم فقط ام انها دورات موجهة لكل خارج الشركة؟

– نسعى الى عقد اتفاقات مع الجامعات تقضي بإعطاء دورات تدريب لطلاب سنة التخرج تعنى بمبادئ التكييف وانواعه وكل ما يدور في فلكه. ومن ضمن أولوياتنا تعليم الشباب السعودي وتدريبه، لذلك قمنا بإنشاء أول مركز تدريب في جدة وسيتمه قبل نهاية العام إن شاء الله مركز تدريب آخر في الرياض، مما سيتيح لنا تنظيم دورات تدريب بالشراكة مع منظمات دولية تعمل في مجالنا مثل ASHRAE, EUROVENT, ACCA ■.

اربعين عاما في السعودية تحديدا ومنطقة الخليج ككل. وما يميزنا عن الآخرين على مستوى العلامات التجارية التي نسوقها الكفاءة والاداء بشهادة الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة، التي تبين اننا افضل العاملين في قطاع التكييف داخل السوق، كما نتميز بامتلاكنا لمراكز صيانة في كل انحاء المملكة وهي تزيد على ١٨ مركزاً تمكننا من الوصول الى عملائنا في جميع انحاء المملكة، كما اننا نقدم خدمات اضافية للعملاء، منها نظام التشغيل المجاني لكي يتأكد العميل من التشغيل السليم للأجهزة، إضافة الى الكفالة العادية للمنتج لمدة سنتين وعشر سنوات على الضاغط COMPRESSOR.

مشاريع وإنجازات

■ ما اهم مشاريعكم المميزة التي انجزتموها في السعودية؟

– من ضمن المشاريع المميزة التي قمنا بتنفيذها بالتعاون مع العلامة التجارية ريم RHEEM مشاريع تعود للتعليم الفني والتدريب المهني وبعض فروع البنك الاهلي. كما لدينا مشروع برج ميثاق في حي الخالدية في جدة مقابل الخطوط السعودية،

حسان الجندي (مدير عام شركة المحطة للمقاولات – السعودية)؛ أدخلنا ه منتجات جديدة كليا على سوق البناء في الخليج العربي



تتواجد شركة المحطة للمقاولات المحدودة STATION GROUP في جميع مدن المملكة العربية السعودية وهي تقوم بأعمال هندسية متخصصة في مجال البناء والتشييد والصيانة الإنشائية. أسست الشركة تواجدتها في سوق البناء والتشييد من خلال خدماتها الفنية المتكاملة وإستثمارها في البحث والتطوير في جميع نشاطات الشركة الهندسية معتمدة على نظام إداري برمجي احترافي في إدارة جميع عملياتها الإنشائية والتصنيعية وحقت سمعة إيجابية راسخة لدى جميع المتعاملين مع خدمات الشركة.

التقت «البيان الاقتصادية» مع مديرها العام حسان الجندي الذي أوضح أن الشركة لاقت إقبالا واسعاً خلال فعاليات معرض الخمسة الكبار، مؤكداً على خصوصية بنية الشركة وإستثمارها في بناء القدرات الفنية لجميع موظفيها الذي تولد عنه منتجات عالية الهندسة تتماشى مع إتجاهات الحدثة للعمارة وتقنيات البناء.

مواكبة التطور التكنولوجي

■ هل لنا بلحمة عامة حول شركة المحطة STATION GROUP وما هو طبيعة عملها؟

– يتوزع نشاط شركة المحطة في جانبين يتعلق الأول بتركيب أنظمة العزل المائي والحراري للمباني تحت التشييد والصيانة الإنشائية والتدعيم للأبنية القائمة.

ويعنى القسم الثاني بتصنيع وتركيب أهم المواد المصنعة في الواجهات المعمارية والتشطيبات الداخلية للمباني وهي:

١- العناصر الديكور سابقة الصب GRC & GRP & GRG والخرسانة عالية الأداء UHPC.

٢- كافة البنود الحديدية الإنشائية والزخرفية ومنتجات حديد الصاج الرقيق.

٣- البنود الرخامية المعمارية والمنحوتات واكسسوارات الحدائق الرخامية.

٤- البنود الخشبية المعمارية الخارجية والداخلية.

٥- منتجات الفايبر جلاس المعمارية والصناعية.

وأما عن عمر الشركة فيعود إلى حوالي ٢٥ سنة دأبت خلالها الشركة على تعزيز قدراتها الفنية وكوادرها البشرية وتأسيس وحدات إنتاجية متخصصة تم استخدام التكنولوجيا العالية فيها للحصول على منتجات مختلفة تتماشى مع الطريقة المعمارية الحديثة في مزج المواد للوصول إلى منتج نكي يستفاد من خواص كل مكون من مكوناته وهو ما يصلح عليها عالمياً COMPOSITE MATERIAL واستطاعت الشركة إدخال خمسة منتجات غير مسبوقه في سوق البناء والتشييد في الخليج العربي اثنان منها منتجات حصرية لشركتنا وهي:

١- الخرسانة العاكسة للصورة (تم تطويرها حصرياً عبر قسم R&D في شركة المحطة).

٢- الخرسانة الشفافة بنسبة ٧٠٪.

٣- الخرسانة الرخامية (تم تطويرها حصرياً عبر قسم R&D في شركة المحطة).

٤- الطلاء الذهبي العاكس للأجسام غير الناقلة للكهرباء.

٥- طباعة TEXTURE FINISH للواجهات المعمارية بتقنية 3D PRINTING.

تحدي المنافسة

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتكم إلى الآن؟

– هناك العديد من العقبات التي واجهناها من خلال عملنا في القطاع الهندسي كعدم وجود مختبرات متخصصة في منتجات الـ COMPOSITE مما ابطأ في اعتماد العديد من منتجاتنا على

حساب المنتجات المستوردة بالإضافة إلى توصيف العديد من المنتجات المعمارية بإسمها التجاري في المشاريع النوعية وعدم إتاحة المجال للشركات الهندسية المحلية فرصة تصنيع بدائل وتطوير منتجاتها ولكن شهدنا في الآونة الأخيرة تغيرات لصالح تعزيز الصناعة المحلية على حساب تركيب المنتجات المستوردة في المشاريع المعمارية.

■ هل تواقبون التطور التكنولوجي في عملكم؟

– بالتأكيد، فكل المواد التي تم تصنيعها جاءت نتيجة استخدام مثالي لتقنيات متعددة ومن ثم وبعد الوصول للطريقة المثالية في التصنيع يتم دراسة مقاومة المنتج للعوامل المحتمل التعرض لها بعد التركيب أو التطبيق.

تعمل شركة المحطة من خلال قسم R&D على دراسة المنتجات القائمة لرفع كفاءتها من جانب وتخفيض تكلفة الإنتاج من جانب آخر مما يعزز من تنافسية المنتج في السوق ومقارنة المنتج مع البدائل المحلية والعالمية.

■ هل باستطاعتكم تلبية حاجات السوق ومتطلباته؟

– غالباً نعم؛ حيث قامت شركة المحطة بتوظيف أنظمة برمجية في الإدارة والتشغيل E.R.P لرفع قدراتها الإنتاجية ووفرت البنية التحتية اللازمة لتقديم الخدمات الهندسية والتصنيعية وتمكنت عدداً كبيراً من الماكائن العاملة بالكمبيوتر CNC واعتمدت الشركة تصنيع جميع منتجاتها في مصنعها للتحكم بالزمن وعدم وجود تأخير في الإنتاج بسبب وجود عناصر يتم تصنيعها خارج الشركة واستطعنا في السنة الماضية ولله الحمد الإعتماد على نقلات الشركة في نقل كافة المنتجات لمشاريعنا في مدن المملكة كافة.

■ هل تقومون بالتصدير إلى الخارج؟

– نصدر إلى دبي وسلطنة عمان ومصر.

حرفية عالية

■ ما مدى قوة الدور الذي تؤديه في الإقتصاد السعودي؟

– اننا متخصصون بالمواد غير المتوفرة بكثرة في السوق، والتي تحتاج الى حرفية عالية، بالمختصر ليس لدينا قطعة تشبه الأخرى، ما يؤدي الى توفير احتياجات السوق بما ينعكس إيجاباً على الإقتصاد.

■ كيف تقيّمون مشاركتكم بفعاليات معرض الخمسة الكبار؟

– انها المرة الأولى التي نشارك فيها بفعاليات هذا المعرض ولقد لمسنا إقبالاً واسعاً على منتجاتنا وهذا أمر يسعدنا ويمدنا بالتفاؤل. ■





Station For Contracting Co.Ltd.

شركة المحطة للمقاولات المحدودة

Specialized Engineering Contracting



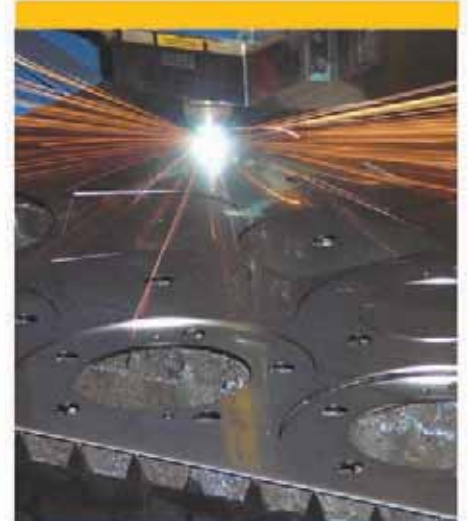
WATERPROOFING & CONCRETE REPAIR

(Membranes - Coatings - Admix Systems)



ARCHITECTURAL PRECAST COMPOSITES

(GRC - GRG - GRP - UHPC - PRECAST)



STEEL FABRICATION & METAL WORKS

(Light & Medium Products)



INTERIOR FITOUTS

(Wood - Marble - Metal - Composites)



LANDSCAPING & OUTDOOR DEVELOPMENT



FIBERGLASS COMPOSITES

(Industrial & Commercial Solutions)

COMPANY DIVISIONS

- Architectural Precast Composites
- Waterproofing & Concrete Repair
- Steel Fabrication & Metal Works
- Interior Fitout Solutions
- Landscaping & Outdoor Development
- Fiberglass Composites

Jeddah (H.O) - Riyadh - Dammam
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966-12-653-1525 | Fax: 12-653-1745
Email: info@stationgroup.com
www.stationgroup.com

المهندس ناصر أبو سنيينة (شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي SPS): منتجاتنا من الأنابيب ذات جودة عالية ومتوافقة مع المعايير الدولية



تتمتع شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي SAUDI PIPE SYSTEMS COMPANY بمكانة ثابتة وسمعة طيبة اكتسبتها خلال سنين طويلة لتقديمها منتجات نوعية ذات مواصفات عالية.

وتحصد منتجات الشركة إقبالاً واسعاً في الأسواق المحلية والعالمية تحت اسم الماركة المسجلة SPS لأعمال المياه وخدمات التصريف والتبريد والري.

مدير المبيعات لدى الشركة المهندس ناصر أبو سنيينة وفي حديثه الى «البيان الإقتصادية» وصف مشاركتها بالمعارض المتخصصة بالقيمة المضافة المترجمة، وكشف عن نجاحها في التوسع خارج السوق السعودية، مذكراً بتميزها عن مثيلاتها بالتكامل والتخصص والمصانع التابعة المتنوعة الإنتاج، مشدداً على توفير خدمات ما بعد البيع بفضل فريق عملها الكفي والمهني، مطمئناً الى جودة منتجاتها المتوافقة مع المعايير الدولية، مبدياً رضاه عن النتائج المحققة.

خدمات ما بعد البيع من خلال الاستعانة بفريق عمل متخصص، فضلاً عن أننا نوفر هذه الخدمة من دون طلب العميل وهي مبادرة شخصية للتأكد من جودة منتجاتنا وأدائها، بالإضافة الى تقديم خدمة الصيانة.

■ تتطلب عملية تصنيع الأنابيب معايير محددة وشهادات جودة، أين أنتم من تحقيق هذا الأمر؟

- نعمل على تصنيع المنتجات وفقاً للمعايير الدولية، فضلاً عن أن جميع مصانعنا حاصلة على أهم شهادات الجودة مثل شهادة ISO 9001:2000 وشهادة WARS وشهادة NSF، فضلاً عن حيازتها اعتمادات داخل المملكة العربية السعودية من هيئة المواصفات السعودية ووزارة البيئة والمياه.

مشاريع خارج المملكة

■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟

- نسعى الى المشاركة في مختلف المشاريع التي يتم طرحها، سواء داخل السعودية أو خارجها، فضلاً عن دخولنا في العديد من المشاريع خارج الدولة في مصر والسودان وأثيوبيا.

وعلى صعيد النتائج فهي ايجابية ونحن راضون عن الإنجازات وتحقيق رضا العملاء عما نقدمه من منتجات عالية الجودة. ■

نتمايز عن مثيلاتها بالتكامل والتخصص والمصانع التابعة المتنوعة الإنتاج

- أكثر ما يميزنا عن بقية الشركات أننا شركة متكاملة ومتخصصة في تصنيع منتجات البنية التحتية ولدينا خمسة مصانع كل منها يعمل في مجال معين منها مصنع خاص بمواسير الفايبر غلاس، ومصنع للمواسير المسبقة العزل، ومصنع لأغطية غرف التفتيش وآخر مخصص لأنابيب البولي ايثيلين ومصنع لصناعة الصمامات. وهذا التنوع ضمن مصنع واحد يوفر راحة للعملاء بحصولهم على منتجات متنوعة ومن مصدر واحد.

خدمات ما بعد البيع

■ الى أي مدى تولون أهمية لخدمات ما بعد البيع؟
- نضمن للجهات المتعاملين معها أفضل

سعي لدخول أسواق جنوب أفريقيا ودول آسيا

■ ما القيمة المضافة التي تجنونها من مشاركتكم الدائمة في المعارض؟

- للمشاركة في هذه المعارض قيمة مضافة مترجمة عاماً بعد عام، فضلاً عن إتاحتها التواصل مع العملاء السابقين والجدد والإطلاع على أحدث الابتكارات الموجودة في السوق والتي تفيد بتطوير أعمالنا ومنتجاتنا.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي؟

- نحاول التواجد بصورة دائمة في مختلف المشروعات الضخمة نظراً الى ان تعاملنا الأساسي هو مع الجهات الحكومية، فضلاً عن مشاركتنا في المشاريع التابعة للقطاع الخاص.

■ ما هي الأسواق التي تنشطون فيها أكثر من غيرها؟

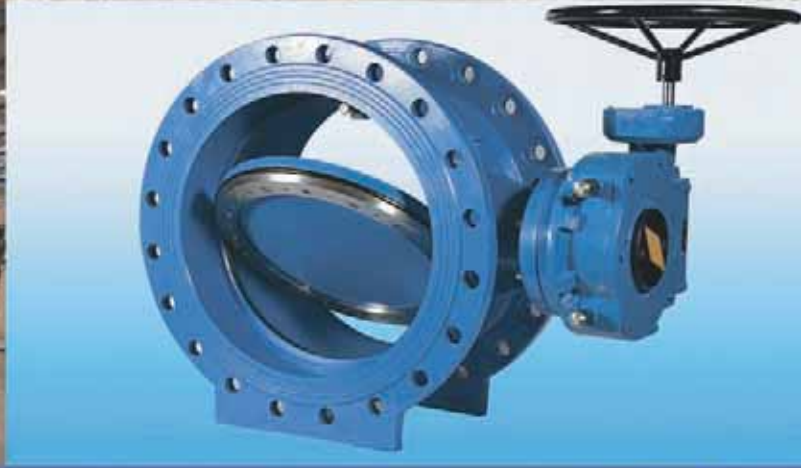
- الى جانب تواجدها في السوق السعودية نجحنا في التوسع نحو مختلف دول الخليج مثل الكويت، البحرين، سلطنة عمان، بالإضافة الى اننا نسعى للدخول الى أسواق جنوب أفريقيا ودول آسيا.

مصانع متخصصة

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتها من الشركات العاملة في السوق؟



شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي SAUDI PIPE SYSTEMS CO.



صمامات وقطع دكتايل • أنابيب وقطع من الفايبر المقوى بالبوليستر • أنابيب وقطع مسبقة العزل
أنابيب وقطع عالية الكثافة من البولي إيثيلين • أغطية وشبكات غرف التفريش

GRP Pipes & Fittings • DI Valves & Fittings • HDPE Pipes & Fittings
• Pre-Insulated Pipes & Fittings • Manhole Covers & Gratings

Head Office: Jeddah - Industrial Zone Phase (4)
P.O.Box 34572 Jeddah 21478 - Saudi Arabia
Tel.: +966 12 637 0999 / +966 12 608 1100
Fax: +966 12 636 5925 / +966 12 637 9439



Riyadh: Takhasussi Street,
P.O.Box 52408 Riyadh 11563
Tel.: +966 11 482 6006
Fax: +966 11 482 8742

Email: sps@pipes.sa - Website: www.pipes.sa



صقر الرشود



م. خالد عبد الوهاب العوضي

الشركة الكويتية العالمية للصناعات المتطورة KAI متميزة بمنتجات ذات سجل موثق بالاتقان

م. خالد عبد الوهاب العوضي (رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي): **نغطي بانتاجنا المتنوع منطقتي الخليج والشرق الاوسط**

صقر الرشود (المدير التنفيذي للمبيعات والتسويق): **نتمنى توافر التسهيلات والرؤية الواضحة لمعرفة المتطلبات والشروط الواجب اعتمادها في المنتجات**

تنشط الشركة الكويتية العالمية للصناعات المتطورة KAI في تصنيع مجموعة متنوعة من المنتجات ذات الاستخدامات الصناعية والمنزلية. بدأت مسيرتها بمنشأة لانتاج الانابيب لتنتقل بعدها الى تصنيع مجموعة كبيرة ومتنوعة من المنتجات البلاستيكية التي تراوح بين الاستخدامات المتنوعة للانابيب، انظمة المناهيل العامة والسكنية وصهاريج تخزين المياه وحواجز سلامة الطرق ومنتجات اخرى تتميز بسجل اداء موثق من الإتقان. رئيس مجلس ادارة الشركة ورئيسها التنفيذي المهندس خالد عبد الوهاب العوضي اشار الى علاقات وثيقة تربطها بالملكة العربية السعودية حولتها تغطية العديد من المشاريع الحيوية داخلها، ولفت الى تغطيتها بانتاجها المتنوع في منطقتي الخليج والشرق الاوسط، مذكرا بتعاونها المرن مع مختلف الجهات. من جهته، المدير التنفيذي للمبيعات والتسويق صقر الرشود نوه بما توفره السعودية من مشاريع، مذكرا بحيازة مصنع KAI شهادة عالمية لانتاج الخزانات والصهاريج الصالحة للاستعمال البشري، التي جانب شهادة الأيزو للجودة والمقاييس الاميركية والاوربية، متمنيا توافر التسهيلات والرؤية الواضحة لمعرفة المتطلبات والشروط الواجب اعتمادها في المنتجات، متطلعا الى تغطية دول غرب أفريقيا.

المنتجات العالية الجودة سنويا، مع العلم ان كل المنتجات هي صناعة كويتية صرفة.

شهادات جودة عالمية

■ هل تراعون في عملية التصنيع الشروط والمعايير العالمية؟

– **صقر الرشود**: طبعاً، يتم تصنيع أنابيب ووصلات الشركة من المواد الخام عالية الجودة ووفق أحدث التقنيات والآلات، وتصنع محلياً بمساعدة تقنية من مصانع دولية ذات معايير. كما ان مصنع KAI هو المصنع الوحيد في المنطقة الحاصل على شهادة عالمية لانتاج خزانات صالحة للاستعمال البشري، وقد حصلنا الى جانب شهادة الأيزو على المقاييس الأميركية والأوروبية. ونلبي بمنتجاتنا كل المشاريع الداخلية في الكويت والمنطقة والدول المجاورة.

تسهيلات ورؤية واضحة

■ ما هي التحديات التي تواجهكم في هذه الصناعة؟
– **صقر الرشود**: على كل مصنع يعمل بانتاج الأنابيب ان يقطع مراحل مختلفة للوصول الى هدفه المتكامل بالانتاج. نتمنى وجود تسهيلات او رؤية واضحة لمعرفة المتطلبات والشروط بغية اعتماد المنتجات اللازمة، فأى مشروع يعود للقطاع العام يتطلب شروطاً تراعي متطلباته وموقعه الجغرافي. تلزم اي مصنع تطبيقها بحذافيرها لكسب المشروع. لذا نتمنى وجود رؤية واضحة بهذا الخصوص. ■

تغطية منطقة الشرق الأوسط

– **صقر الرشود**: يعدّ معرض الخمسة الكبار احد المعارض الضخمة التي تنظم في المنطقة، سواء في السعودية او الدول المجاورة. وقد ارتأت ادارة الشركة المشاركة في مثل هذه المعارض، خصوصاً في ظل ازدهار التبادل التجاري والتسهيلات المقدمة لدول الخليج من السعودية، لا سيما في ظل قيادة الملك سلمان والمشاريع الكثيرة التي اطلقها، بما فيها مشاريع البنى التحتية في شمال السعودية وشرقها. لقد رأينا ان دخولنا معرض الخمسة الكبار سيسهم بتوسيع أنشطة الشركة والاشترك في اعمال البنى التحتية في المملكة. ان مصنع KAI هو واحد المصانع العالمية المتخصصة في انتاج انابيب PT الداخلي في بناء الجسور، حيث نغطي في هذا المجال منطقة الشرق الاوسط بالكامل.

منتجات عالية الجودة

■ متى تأسست الشركة وما هي طبيعة عملها؟
– **صقر الرشود**: انها شركة كويتية تأسست في العام ١٩٩٨ وتملك اول مصنع لصناعة الأنابيب البلاستيكية وخزانات المياه في منطقة الشرق الاوسط. بدأت اعمالها في الكويت وما لبثت ان انتشرت في المنطقة عموماً حيث توسع نطاق عملها وتنوع من انابيب بلاستيكية الى نوعيات مختلفة منها، ما بين كهربائية واخرى اقتصادية وغيرها، وتطور الامر الى فتح ادارة كاملة للبيع بالتجزئة، وتقوم ادارة الشركة حالياً بتوزيع عدد ضخم من

■ **البيان** تشاركون اليوم بمعرض الخمسة الكبار في السعودية فما هي القيمة المضافة التي يوفرها لكم هذا المعرض؟

– م. خالد عبد الوهاب العوضي: تربطنا بالملكة السعودية علاقات وثيقة وصداقة، لكن على نطاق التبادل التجاري والاقتصادي فإننا نستخدم في مصنعنا مواد اولية سعودية في العديد من المشاريع هناك. لقد اسهمنا كموردين في العديد من المشاريع داخل السعودية، وقد غطينا بانتاجنا كل منطقة الخليج والشرق الاوسط. ونفخر بأن الانابيب المستخدمة في مترو الرياض هي من انتاج مصنعنا. ثم ان وجودنا في المعرض هو من باب الحرص على اثبات الوجود وعرض منتجاتنا النوعية والتواصل مع جهات عدة، أو لاها الجهة الحكومية المختصة بالتوصيف لكي نفهم متطلباتها وشروطها في مختلف النواحي، اما الجهة الثانية فتتمثل بالمقاولين، اذا اننا نتعامل معهم لشراء التجهيزات، ووجودنا جميعاً في معرض الخمسة الكبار في صالة واحدة اي المصنّع، المشغّل، المقاول، المشرّع والعمل يسهّل جميع المهمات لتبقى المرحلة الاصبغ التي نواجهها وهي الموافقات، ثم ان الزبون يطلب مواصفات معينة والمصنّع لديه شروط أيضاً تراعي نوعية الأنابيب والمقاييس الاوروبية والاميركية. نتمتع بمرونة في التعامل مع كل الجهات ونتواجد في المعرض للتواصل مع الأخوة السعوديين ونأمل كل الخير دائماً.

Henkel X

Accelerating Henkel's entrepreneurial transformation.

Henkel X – accelerating Henkel's entrepreneurial transformation

Since 1876, Henkel has been a pioneering, entrepreneurial driven company striving to make life easier and better for its customers. To unite and accelerate the company's entrepreneurial transformation, we have created Henkel X: an agile, hyperconnected platform for collaboration and innovation. Henkel X is celebrating its first anniversary. Many thanks for the trust and collaboration of our growing ecosystem, especially to the very valuable Henkel X Mentors. Let's experiment and collaborate to foster innovation, explore the new and jointly build disruptive new business models.



«ايغل هيلز» توفر حلول الرهن العقاري لعقارات

العنوان الفجيرة منتجع وسبا، تعاوناً مع بنك الفجيرة الوطني



VINCE COOK
NBF



LOW PING
EAGLE HILLS

أعلنت ايغل هيلز EAGLE HILLS شركة الاستثمار والتطوير العقاري الخاصة التي تتخذ من ابو ظبي مقراً لها، التعاون مع بنك الفجيرة الوطني NBF لتوفير حلول الرهن العقاري وخطط السداد الحصرية للعملاء الراغبين في شراء وتملك عقارات في «العنوان الفجيرة منتجع وسبا».

وتتيح الشراكة الجديدة الفرصة امام المستثمرين والعملاء لشراء شقق ذات علامة تجارية رائدة، مؤلفة من غرفتين وثلاث واربع غرف نوم ومفروشة ومخدومة بالكامل مع الاستفادة من سداد ١٥ في المئة من القيمة الاجمالية فقط اثناء الانشاء، موزعة على ٥ في المئة دفعة اولى و ١٠ في المئة من خلال اقساط شهرية حتى موعد التسليم، و ١٥ في المئة من خلال اقساط شهرية بعد التسليم مقدمة من «ايغل هيلز» على مدى اربع سنوات بدون فائدة، ورهن القيمة المتبقية والبالغة ٧٠ في المئة على مدى فترة تصل الى ٢٥ عاماً من قبل بنك الفجيرة الوطني، الذي سيقوم ايضا بتوفير الموافقات المعجلة دون فرض اي قيود على عدد الوحدات العقارية المشتراة.

وقامت **لوبينغ LOW PING** الرئيس التنفيذي لـ «ايغل هيلز»: تهدف الشراكة الجديدة بين ايغل هيلز وبنك الفجيرة الوطني الى تسهيل وتبسيط خطط السداد لمصلحة عملائنا، لجعلها مناسبة ومتوائمة مع احتياجاتهم وتطلعاتهم. ونهدف من خلال حلول الرهن العقاري المتكاملة الى تقديم خطط مرنة من شأنها تمكين المشتريين من تملك منزل جديد ضمن مجتمع راق يحتضن مرافق من فئة ٥ نجوم ويضمن التمتع بأسلوب حياة عصري ومتميز.

وقال **فينس كوك VINCE COOK** الرئيس التنفيذي لبنك الفجيرة الوطني: يسرنا التعاون مع ايغل هيلز لتوفير تسهيلات الرهن العقاري للعملاء اضافة الى تقديم مجموعة من الحلول المبتكرة وبرامج القروض ذات القيمة المضافة.

وليد المهيري رئيساً لمجلس إدارة «الواحة كابيتال»



أقرت الجمعية العمومية لشركة «الواحة كابيتال» خلال اجتماعها الأخير توزيع أرباح نقدية بواقع ٧,٥ فلس للسهم الواحد، اي ما يعادل ٧,٥ في المئة من رأس المال المدفوع. واستقبلت الشركة عضوين جديدين في مجلس الإدارة ليضم كلا من **وليد المقرب المهيري** (رئيس مجلس الإدارة) و**احمد الظاهري** (نائباً للرئيس)، **راشد الكتبي**، **محمد النويس**، **نادر الحمادي**، **رشيد العميرة** و**كارلوس عبيد**.

الرئيس الجديد للشركة **وليد المقرب المهيري** قال: «اشكر **سالم راشد النعيمي** على مساهمته القيمة للغاية في بناء شركة الواحة كابيتال لتصبح شركة استثمارية متنوعة، وناجحة خلال الخمسة عشر عاماً الماضية، وتعد الواحة كابيتال من الشركات المرنة، التي ظلت مربحة في ظل الظروف الصعبة التي شهدتها الاسواق العالمية، وتمتعت الشركة بمكانة قوية تمكنها من تحقيق عائدات مجزية خلال دورات الاعمال على الرغم من استمرار العديد من التحديات الاقتصادية والسوقية في المرحلة المقبلة».

بن غاطي تستثمر ٥٠٠ مليون درهم في مصنع بمنطقة كيزاد

أعلنت بن غاطي للمشروبات ذراع صناعة المشروبات التابع لـ «بن غاطي القابضة» عن اطلاق منتج فروتاستيك وهو عصير فواكه ذو كمية منخفضة من السكر، فيما استثمرت الشركة أكثر من ٥٠٠ مليون درهم في مصنع انتاج مشروبات حديث ضمن منطقة كيزاد في ابو ظبي.



محمد بن غاطي
بن غاطي القابضة

فبعد النجاح الذي شهده كل من منتج راوبي لندن وميلكستر اطلقت بن غاطي للمشروبات منتج فروتاستيك لتلبية الطلب على العصائر، وسيكون المنتج المبتكر متاحاً في العديد من نقاط البيع في الامارات منتصف ابريل المقبل وسيتم مضاعفة الانتاج الى ان يفوق عدد نقاط التوزيع اربعة آلاف نقطة في المنطقة بحلول اغسطس ٢٠١٩.

وقال المدير التنفيذي ورئيس قسم الهندسة في بن غاطي القابضة **محمد بن غاطي**: الناس يبحثون عن خيارات المشروبات والوجبات الخفيفة التي تساعدهم على الحفاظ على نمط حياة صحي وسليم.

«أبوظبي المالية» و«شعاع» على طريق الاندماج

فوضت مجموعة «أبوظبي المالية» و«شعاع» «يو بي إس» و«جيه بي مورغان تشايس» كمشترارين للاندماج المحتمل وقال مصدر مطلع على الصفقة رفض ذكر اسمه، ان الصفقة تعضي على مسار سريع لإتمامها قبل حزيران (يونيو). وأوضح المصدر ان «أبوظبي المالية» تهدف من خلال الاندماج لأن تصبح مركزاً مالياً إقليمياً بأنشطة في العقارات والخدمات المالية والتأمين والأسواق العامة.

CELEBRATING
10 YEARS
OF TECH AND
INNOVATION



3000+
ATTENDEES

250+
SPEAKERS
& EXPERTS

100+
INVESTORS

100+
SHOWCASING
STARTUPS

4 COMPETITIONS

startup

CHAMPIONSHIP



ideathon



creativecombat



innovationavenue

arabnet
BEIRUT
JUN 12-13



REGISTER NOW
arabnet.me

Sara Khairallah

(Principal Senior Interior Architect - SK - Touch Interior Design Studio)

We provide excellent service and custom solutions in a cost effective way

Sk-Touch is an Interior Design Studio with a twist based in Lebanon and Kingdom of Saudi Arabia, offering turnkey Interior Design services and Smart living solutions. All products and services provided by the company are individually designed and tailored to the client's specific needs and budget requirements. SK - Touch Interior is committed on achieving the highest Design levels with a turn-key approach through its services. It is recognized for its business acumen and its variety of innovative design solutions that impeccably blend functional and esthetic needs. The design studio is directed by Principal Senior Interior Architect Sara Khairallah, an experienced interior designer with a demonstrated history of working in the design industry and strong business development professional. She holds an MBA degree from Concordia University Chicago.

Al Bayan Magazine met Mrs. Khairallah and following is the interview conducted.

*** Can you give us a glimpse of your company?**

- Sk-Touch Interior Architecture Studio is a full-service firm, we handle projects from concept creation to completion, while providing excellent service and custom solutions to our clients. The services we offer: Interior Architecture, Conceptual Design, F&B Clusters, Project Management, Furniture & material procurement, Space Planning, Shop Drawings, Renovations, Finishing & Turnkey Projects. With an exceptional team of experts based in Jeddah and Beirut, we can service the entire MENA region.

*** How do you evaluate the movement of real estate projects within Saudi Arabia and what do you think are their future requirements?**

- As per the International Monetary Fund (IMF), Saudi Arabia announced a restructuring program under its Vision 2030. The Saudi construction market is expected to show significant growth in their hotels and recreational facilities, residential and commercial properties projects. Saudi Arabia's construction market in 2018 was among the region's highest growth. Saudi Arabia has more than 5,200 construction projects that are active today, worth around \$800bn. The rapid growth of Saudi population is also helping in the growth of the construction sector.

*** What makes you special in your field and what are your most important achieved projects?**

- SK-Touch Interior Design studio creates concepts to clientele depending on their budget from furniture, fit-out

etc...We specialize in restaurants interior design which is different than residential designs. We do have an automation division offering smart homes, smart offices and smart hotels, controlled by owner voice, in a cost effective and customized way. We work with real estate developers to leverage their properties and transform it to a smart home which gives them an edge on other developers to sell their houses. Our expertise, creativity and different market exposure gives us a leverage to offer smart living solutions and the latest commercial and residential interior design solutions from restaurants, F&B, retail, offices, hotels and residences. Our biggest project is "Hamra First", an F&B cluster with a cinema, retail shops, offices and restaurants.

*** In your opinion, what direction will the concepts of architecture in the Gulf region take in the future?**

- Everyone can agree around the huge architectural boom in the Gulf cities. The phenomenon of building high buildings, skyscrapers, luxury shopping malls, museums and cultural and educational institutions and other large projects has changed the face of



Gulf cities in the Mena Region, from Kuwait to Muscat via Doha, Manama, Abu Dhabi and, of course, Dubai, in addition to the major Saudi cities. All these cities are competing to build the tallest & the biggest projects using the newest ergonomic construction systems to attract global architects and investors, construction companies, operators, real estate & developers' companies. It is also the competition to attract enterprises, companies and individuals who will use and pay for this architecture, which will contribute to the growth of the economy of those cities and to the improvement of the lives of its inhabitants. This development is

not limited to high buildings, large or exotic, but is planned for whole cities, or is under construction, such as the city of Silk in Kuwait, Saadiyat Island and Masdar City in Abu Dhabi, King Abdullah Economic City in Saudi Arabia, and the Blue city in Muscat. It can be said that the focus has recently shifted to decision makers from the level of individual building projects to urban planning, and the emphasis on environmental and physical sustainability has increased in many cases.



شوف في بعالم HEALTH PLUS

في عالم:

- بحضورك معاملات دخول المستشفى إنت وبيتك
- بيستقبلوك بالمستشفى كأنك بيتك
- بخلصوك معاملات المستشفى تا ترجع أسرع عبيتك
- بيهتموا بمتابعتك صحياً عبر خدمات الـ Wellness Care



تسهيل إدخال المواد الأولية الصناعية عبر المرافئ بين الوزير أبو فاعور ومعهد البحوث وجمعية الصناعيين



خلال الاجتماع

بحث وزير الصناعة وائل أبو فاعور في اجتماع مع معهد البحوث الصناعية وجمعية الصناعيين في تسهيل إدخال المواد الأولية الصناعية عبر المرافئ وإزالة العوائق التي تعترض هذه العملية والتي مصدرها جهات وإدارات عدة. وأكد المجتمعون دور المعهد الريادي في خدمة القطاع الصناعي، والتعاون الإيجابي بينه وبين جمعية الصناعيين.

وبعد الاجتماع قال رئيس المعهد الدكتور بسام الفرن: «بحثنا اليوم في تسهيل أمور الصناعيين، ولا سيما تخفيف العوائق التي تعترض ادخال المواد الأولية الصناعية عبر المرافئ. ومن المعلوم ان المعهد يتقاضى بدل خدمات رمزية لقاء الفحوص المخبرية ولا سيما للصناعيين. وسيحضر المعهد لوائح وسنقدمها إلى الوزير تمهيداً لتوحيد مرجعية وزارة الصناعة كجهة مخولة بالتعاطي مع المواد الصناعية. وأبدى الوزير أبو فاعور اصراره على هذا التوجه ونحن إلى جانبه، بهدف ايجاد أفضل الطرق والوسائل لتسهيل العمل وتخفيف الاعباء عن القطاع الانتاجي الصناعي».

وتحدث رئيس جمعية الصناعيين الغذائيين جورج نصراري قال: «نشكر الوزير أبو فاعور على مبادرته لعقد هذا الاجتماع. ونؤكد على التعاون الدائم والايجابي بين الجمعية ومعهد البحوث الصناعية الذي يقدم كلّ التسهيلات للصناعيين. وبحثنا اليوم في عملية تسهيل ادخال المواد الأولية الصناعية وتخفيف الاجراءات التي تحول دون ذلك والتي مصدرها في ادارات ووزارات أخرى. وسيتابع الوزير أبو فاعور الامر مع الوزراء المعنيين لتحقيق هذا الهدف».

جورج قرم: «سيدر» غير مفيد للبنان بل للمتعهدين والشركات الكبرى!؟



وصف الوزير السابق جورج قرم الاستدانة من الخارج بالمرض اللبناني، واعتبر مؤتمر «سيدر» نوعاً من المديونية وغير مفيد للبنان بل للمتعهدين والشركات الكبرى، مذكراً بأن الهم الأساسي للمواطن اللبناني مستوى معيشته الذي هو في تدهور متواصل، خصوصاً مع وطأة اللاجئين السوريين، لافتاً الى ازدياد نسبة الفقر.

وقال قرم: «نعلم ان احتياطات مصرف لبنان مكونة من ودائع المصارف لديها والنظام المصرفي تورط أيضاً بمنح، بشكل متواصل، تسهيلات للحكومة كي تؤمن مدفوعاتها الجارية من خلال الديون وهذا كان نظاماً آمنّ موارد كبيرة للغاية للفئات الثرية في البلد، وما نسمعه اليوم انه سيكون هناك تكرار لباريس ٢ وان المصارف ستضحي من جديد، وهذا أمر يعطي مجالاً للتنفس».

ألبرت سرحان (وزير العدل): القضاء ليس فاسداً ولكن هناك بعض التجاوزات

أكد وزير العدل ألبرت سرحان، خلال جولة تفقدية قام بها على قصور العدل في جونية وجبيل والشمال «ان القضاء ليس فاسداً ولكن هناك بعض التجاوزات وهي قيد التحقيق من قبل الأجهزة الأمنية المختصة»، وأمل «ان تظهر النتائج في القريب العاجل وينال الفاسد والمخطئ عقابه والبريء تلعن براءته».



وأعلن سرحان أنه «سيعمل على تجهيز قصور العدل وسدّ كل الحاجات وتأمين ما يلزم لتوفير مبان جيدة تليق بالمحاكم»، مشيراً الى انه سيعمل على «ملء الشواغر وايجاد الحلول ورغم صدور قانون بعدم التوظيف».

جمعية الفرانشايز عرضت في مدريد استضافة المجلس العالمي للفرانشايز

في بيروت العام المقبل

شارك المدير العام للجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز (الفرانشايز) رجا الهبر مع وفد اداري، في اجتماعات «المجلس العالمي للفرانشايز»، في مدريد، ممثلاً رئيس الجمعية يحيى قصعة. وبحث المجتمعون في جدول الأعمال الذي خصّص قسماً كبيراً من الاجتماعات لتحضيرات الجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز لاستضافة اجتماعات المجلس في حزيران ٢٠٢٠ في لبنان، حيث من المتوقع مشاركة ٤٧ جمعية فرانشايز من اعضاء «المجلس العالمي للفرانشايز»، في المجلس العالمي للفرانشايز الذي سينعقد في بيروت العام المقبل.



البروفسور جاسم عجاقة:

مستقبل قاسم للإقتصاد اللبناني ما لم يتدارك المسؤولون الوضع



وصف الخبير الإقتصادي والإستراتيجي البروفسور جاسم عجاقة المالية العامة والإنفاق المفرط الذي أوصل العجز الى مستويات تاريخية تخطت الستة مليارات دولار أميركي في العام ٢٠١٨، وتوقع عجزاً أكثر من ثمانية

مليارات دولار إذا لم تقم الحكومة بأية إصلاحات في موازنة العام ٢٠١٩، خصوصاً وقف التوظيف في القطاع العام وملف الكهرباء. وتوقع مستقبلاً قاسياً للإقتصاد اللبناني إذا لم يتدارك المسؤولون الوضع قبل فوات الأوان.



كل يوم
وأنت بخير

منذ ١٩٤٤

تدين شركة التأمين العربية التي تأسست في العام ١٩٤٤ والمتواجدة في ٩ بلدان عربية، بقوتها إلى خبرتها الإقليمية التي تمتد لحوالي ٧٥ عامًا، وحلولها المحلية المصممة حسب الحاجة، وتركيزها بشكل أساسي على العميل بغية تلبية احتياجاته المتغيرة.

وزارة الصحة أطلقت حملة التوعية الأولى حول سرطان القولون



الوزير د. جميل جبقي يلقي كلمة

أطلقت وزارة الصحة العامة الشهر الماضي، برعاية وحضور الوزير الدكتور جميل جبقي الحملة الوطنية الأولى للتوعية من سرطان القولون. في مؤتمر صحافي عقد في مقر الوزارة بحضور حشد من الفاعليات السياسية، الأمنية والإجتماعية

إضافة إلى أخصائيين في الحقل الصحي وإعلاميين.

وهدفت الحملة إلى زيادة نسبة الوعي لدى المواطنين حول سرطان القولون الذي يعد أحد أكثر الأورام شيوعاً في لبنان، لكن الممكن علاجه في حال تم الكشف المبكر عنه بنسبة تصل إلى ٩٠ في المئة.



إصدار السجل البترولي مكافحة للفساد وتعزيزاً لمبدأ الشفافية

حضّت «الجمعية اللبنانية لتعزيز الشفافية - لا فساد» و«المبادرة اللبنانية للنقط والغاز» وجمعية «كلنا إرادة» ومنظمة «استدام البترول والطاقة» مجلس الوزراء على إصدار «السجل البترولي» على وجه السرعة لكونه أداة عملية لمكافحة الفساد وتعزيز مبدأ الشفافية في قطاع البترول. مشيرة الى ان وزارة الطاقة والمياه مدعوة من خلال «هيئة إدارة قطاع البترول» الى التشاور مع المجتمع المدني حول أحكام مرسوم «السجل البترولي» قبل تحويله الى مجلس الوزراء للمصادقة عليه. معتبرة ان هذا السجل سيكوّن إطاراً قانونياً أساسياً لتعزيز مبادئ الإفصاح عن ملكية الانتفاع وفقاً لقانون «تعزيز الشفافية في قطاع البترول» رقم ٢٠١٨/٨٤ وكشرط أساسي أيضاً للتطبيق والترشح الى EITI.

تزوير طوابع وبيعها في «لبنان بوست»

ادّعى النائب العام المالي القاضي علي ابراهيم علي موظف في «لبنان بوست» LIBAN POST في المركز الرئيسي في حرم المطار، بجرم تزوير طوابع وبيعها، وأحال الملف مع الموقوف الى قاضي التحقيق في جبل لبنان بجرم تزوير طوابع وبيعها واستعمال مزور.

السفير وليد البخاري: صيف لبنان واعد بالسياح السعوديين



توقع السفير السعودي في لبنان وليد البخاري خلال رعايته أمسية إنسانية لمناسبة «اليوم العالمي لمتلازمة داون» تحت شعار «لا تترك أحداً خلفك» لذوي الاحتياجات الخاصة في الزلقة، «صيفاً محفوفاً بكل المحبة والأخوة وإقبالاً من السعوديين لزيارة إخوانهم في لبنان، فكل المؤشرات ايجابية وتدل على استعدادات من قبل الحكومة، والرئيس سعد الحريري شكل لجنة خاصة لمتابعة كل الاحتياجات لجذب السياحة الخليجية والعربية»، متمنياً ان يكون صيفاً جيداً ويعكس أيضاً محبة وضيافة وكرم الشعب اللبناني.

جواد عدرا: ٣ شركات تنعم بتدمير جبال لبنان وتكبد المواطنين

٢٠٠ مليون دولار سنوياً

وضع رئيس مجلس إدارة شركة «الدولية للمعلومات» جواد عدرا في تغريدة له على صفحته في «تويتر» برسم مجلس الوزراء في بحثه قضية المقالع والكسارات أرقاماً عن إنتاج ٣ شركات إسمنت في لبنان تنعم بتدمير جبال لبنان لتصنع الإسمنت بحماية جمركية وتبيع طن الإسمنت بنحو ٩٠ دولاراً بينما يتم استيراده من مصر أو تركيا بكلفة ٥٠ دولاراً.



وكشف عن ان حجم السوق المحلية نحو ٥ ملايين طن سنوياً أي ان المواطن يدعم هذه الشركات بين ١٥٠ و ٢٠٠ مليون دولار سنوياً.

خبير ألماني في منتدى المياه اللبناني: ٤٧ في المئة من

اللبنانيين لا يحصلون على مياه صالحة للشرب والاستخدام

اعتبر الخبير الألماني في المعهد الإتحادي لعلوم الأرض والموارد الطبيعية البروفسور رالف كلينغبييل في «المنتدى اللبناني للمياه» والذي عقد في معهد عصام فارس في الجامعة الأميركية - بيروت «ان ٤٧ في المئة من سكان لبنان لا يحصلون على مياه صالحة للشرب والاستخدام، وهذه النسبة تضم الى اللبنانيين اللاجئين الفلسطينيين والنازحين السوريين وهي برغم ضخامتها تبدو «بديهية» نسبة لما يعانيه قطاع المياه في لبنان على أكثر من صعيد، خصوصاً في التخطيط والإدارة». فيما رأى رئيس مؤسسة مياه بيروت وجبل لبنان جان جبران ان الأمور تسير على السكة الصحيحة ولو ان المسؤولية ضخمة، فالمؤسسة تؤمن خدمة توزيع المياه لمليونين ونصف مليون مواطن، أي ما يقارب نصف سكان لبنان. وهدف المؤسسة ان يشرب اللبناني من حنفية المنزل ويتوقف عن شراء عبوات البلاستيك، مذكراً بأن المؤسسة تعاني نقصاً في عدد الموظفين بسبب إقفال باب التوظيف وثمة عدد لا بأس به من العاملين من موظفي غب الطلب ومن دون كفاءة، بالإضافة الى كثرة التعديلات على شبكات المياه وغيرها من العقبات.

دانيال ألفاريز DANIEL ALVAREZ (العضو المنتدب لشركة توتال - لبنان)؛

مبادرة تحدي ريادي الأعمال داعمة للتنمية الإجتماعية والإقتصادية

أوضح العضو المنتدب لشركة توتال - لبنان دانيال ألفاريز ان مبادرتها تؤكد الإلتزام بدعم التنمية الإجتماعية والإقتصادية في لبنان، وأشار الى ان المشاريع المقدمة من قبل المتبارين تتوزع على مجالات عدة منها النقل والبيئة والمجتمع والصحة والتعليم، عارضاً للجوائز القيمة التي توزعها الشركة على الفائزين.

ودعمهم خلال مرحلة تنفيذ مشاريعهم؟

- سيحظى رواد الأعمال الشباب بدعم مالي تصل قيمته لغاية ١٢٥٠٠ يورو للجائزة الأولى و ٧٥٠٠ يورو للجائزة الثانية و ٥٠٠٠ يورو للجائزة الثالثة وذلك لتطوير مشاريعهم، بالإضافة الى توجيهم من SMART ESA وحملة إعلانية وإعلامية للترويج لمشاريعهم. ويتطلب دعم المشاريع الخبرة المناسبة ومن هنا اختيار SAMRT ESA لإجراء هذه المتابعة كما تلتزم بتزويد الفائزين ببرنامج توجيه



ونصائح مخصصة لمدة عام كامل.

ومنح لقب الجائزة النسائية الى إحدى المتأهلات في هذا التحدي ويشكّل هذا اللقب إضافة جديدة الى نسخة عام ٢٠١٨ - ٢٠١٩، وذلك بهدف دعم المرأة في مجال الأعمال. وسيتم دعوة الفائزة بالجائزة النسائية الى رحلة الى باريس مع جميع الفائزات بهذا اللقب من أنحاء العالم يستفدن من أسبوع من التدريب في باريس.

■ هل تخطط «توتال» لإنشاء برنامج خاص بالمسؤولية الإجتماعية لدعم الشباب والشركات الناشئة في لبنان؟

- طبعاً.. هذا التحدي هو خير مثال على رغبة مجموعة «توتال» بمساعدة الشباب على

تحقيق مبادرات تساعدهم على التقدّم الشخصي وبالتالي تقدّم المجتمع بشكل أوسع. ■

لماذا قررت توتال إطلاق مبادرة تحدي ريادي الأعمال الصاعد للمرة الأولى في لبنان بالرغم من الوضع غير المستقر الذي تشهده البلاد حالياً؟
- تأتي مبادرة تحدي ريادي الأعمال الصاعد للعام ٢٠١٨ - ٢٠١٩ من مجموعة «توتال» لتؤكد التزام توتال لبنان بدعم التنمية الإجتماعية والإقتصادية في البلد. كما يساهم هذا التحدي محلياً في تعزيز النسيج الإجتماعي من خلال دعم أصحاب المشاريع الأكثر ابتكاراً في تحقيق طموحاتهم.

الإشارة الى ان هذا التحدي أطلق بالتزامن في ٥٥ بلداً من بينها ٣٧ في أفريقيا و ١١ في آسيا والمحيط الهادئ والشرق الأوسط و٤ في القارة الأميركية و٣ في أوروبا.

■ كيف تقيّمون مستوى المشاركة والمشاريع التي قدمت خلال هذا العام؟

- تتناول المشاريع التي تمّ تقديمها مجالات عدة أذكر منها على سبيل المثال لا الحصر: النقل والبيئة والمجتمع والصحة والتعليم، وهي ستترك أثراً إيجابياً على لبنان. وقد تسلمت مبادرة تحدي ريادي الأعمال الصاعد في لبنان حوالي ٣٠٩ طلبات حيث قدّم ١٥ من المتأهلين للتصفيات النهائية مشاريعهم أمام محلفين من الخبراء ليحظى ٣ منهم بالجوائز النهائية وتسمية فائزة بالجائزة النسائية.

■ بخلاف الجوائز المالية وبرنامج التدريب، كيف ستقوم «توتال» بتوجيه الفائزين

STARTUPPER OF THE YEAR
LEBANON - 2019

اكتشف المشاريع على
STARTUPPER.TOTAL.COM

2



LIVE LOVE RECYCLE
بيئة

1



YALLABUS
نقل

3



BRIDGE-OUTSOURCE-TURNAM
اجتماع

لقب الجائزة النسائية



KOULLOUNA
ثقافة



TOTAL
Committed to Better Energy

مبروك للفائزين في تحدي ريادي الأعمال الصاعد من توتال لبنان!

تتناول مشاريع الفائزين عدّة مجالات منها النقل والبيئة والمجتمع ممّا يترك أثراً إيجابياً على لبنان، وسيحصل الفائزون من توتال لبنان على مساعدة مالية ودعم شخصي وسيستفيدون من حملة إعلانية وإعلامية لترويج مشاريعهم، قوموا بتشجيع الفائزين من خلال مشاركة مشاريعهم على مواقع التواصل الاجتماعي الخاصة بكم #StartupperChallenge

المزيد من المعلومات حول الفائزين في تحدي ريادي الأعمال الصاعد من توتال لبنان ومن مختلف البلدان المشاركة على: startupper.total.com

startupper.total.com

الصناعيون أعلنوا حال الطوارئ والعمل على خطة إنقاذية واحدة موحدة

الوزير أبو فاعور:

على الدولة السير بخيار استراتيجي في التعاطي مع الصناعة



د. فادي الجميل:

إقفال المؤسسات غير الشرعية ومنع الإغراق وتطبيق الاتفاقيات التجارية



النائب نعمة افرام:

تصميمنا يزداد على التحدي والنجاح كلما اشتدت الصعاب



محركات آلتهم، ولن يرحلوا مع وفود الراحلين، تصميمهم يزداد على التحدي والنجاح كلما اشتدت الصعاب، وسيقاتلون بأسنانهم وبأظفارهم ليحافظوا على رسالة الإنتاج والوفاء بفتح فرص العمل، ولن يكتفوا بالصمود هذه المرة، ولا بالتكيف ولا بمبادرات خالقة ومبدعة تفتح أسواقاً جديدة».

أضاف: «ولأن السؤال هو نكون أو لا نكون سنعمل على تطبيق الحماية الجمركية في أسرع وقت. وسنسعى الى تطوير الضمان الإجتماعي في خدمته وفعاليتها وشفافيته».

أبو فاعور

من جهته قال **أبو فاعور**: «أضم صوتي الى صوت جمعية الصناعيين لإعلان حالة الطوارئ الصناعية، وهذا الإعلان يجب ان يؤدي الى مجموعة إجراءات تقوم بها الحكومة اللبنانية للتجاوب مع مطالب الصناعيين، وعلى الدولة اللبنانية ان تسير بخيار استراتيجي في التعاطي مع الصناعة، بحيث لا يمكن ان يظل يغلب المنطق التجاري والرعي على المنطق الإنتاجي لأنه قاد البلد الى ما نحن عليه اليوم». ودعا الدولة الى ان «تدعم التصدير لأنه كفيل بإدخال عملات أجنبية، ولأن الإنتاج كفيل بتوفير فرص العمل لشبابنا».



خلال اجتماع جمعية الصناعيين مع نواب لإعلان حالة الطوارئ

د. الجميل

افتتح اللقاء بكلمة رئيس جمعية الصناعيين د. **فادي الجميل** قال فيها: أن على الحكومة وخلال فترة وجيزة لا تتعدى الأشهر القليلة ان تباشر بإقرار المعالجات المطلوبة لقطاعنا وان تمدنا بالثقة أكان للمواطن أو صاحب العمل أو المستثمر.

وطالب بإقرار «سلة إجراءات عاجلة ضمن خطة اقتصادية متكاملة للجم التدهور لدى عدد كبير من مؤسساتنا الصناعية الكبيرة منها والمتوسطة والصغيرة وذلك تجنباً للإقفال التام».

وقال: «المطلوب وبالحاح إقفال المؤسسات غير الشرعية ومكافحة الإقتصاد غير الشرعي ومنع الإغراق وتطبيق الاتفاقيات التجارية بشكل عادل ومتوازن على قاعدة المعاملة بالمثل.. وتطبيق القوانين على الجميع من دون استنسابية..».

وناشد الحكومة الإسراع في معالجة أكلاف الطاقة للقطاعات التي تعاني من الطاقة المكثفة. مؤكداً أنه لا بد من معالجة الإنكماش الإقتصادي الحاصل عبر ضخ السيولة في العجلة الإقتصادية.

افرام

ثم ألقى رئيس لجنة الإقتصاد والصناعة والتجارة والتخطيط النائب **نعمة افرام** كلمة النواب الصناعيين جاء فيها: «لن يركع الصناعيون. لن يركعوا نقولها بصوت هادر. لن يقفلوا أبواب الإنتاج، ولن يطفئوا



الحضور



WITH PROFIT INVESTMENT
PRE-ANNOUNCED RATE OF RETURN

5.25%

FOR 2019 & 2020

For our profit investment vehicles, the pre-announced rate of return for the years 2019 and 2020 is 5.25%.

Therefore the declared rate of return for the corresponding calendar years will not be less than the above pre-announced rate.

Call us on **05 422 000**
or visit our website www.allianzsna.com

Allianz  **SNA**

ننشر في ما يلي أسماء عدد من الشركات التي تأسست مؤخرا وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

EUROMENA NOVA



رومن ماتيو

أسس السادة رومن ماتيو وجيل دانيال دي كليرك وجورج هيام ملاط وكل من أورومينا ٣ وأورومينا برايفت اكويتي شركة هولدنغ بإسهم أورومينا نونفا موضوعها الإستثمارات ورأسمالها ٢٠ ألف دولار أميركي. أسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى رومن ماتيو.

CCC START UP

أسس السادة سامر سعيد خوري ويوسف عفيف كنعان وبسام صوايا صوايا شركة أوف شور بإسهم سي سي ستارت اب موضوعها مساعدة الشركات الناشئة ورأسمالها ٢٠ ألف دولار أميركي. أسندت رئاسة الشركة الى سامر خوري.

PERFECTION PLUS SERVICES

أسس السادة جوزف سليم زكور وجورج ميلاد غزال معوض وأولاده ميلاد وليليا وايفيتا ملكي وكل من غلاديس بربر ولييانا ججع شركة مساهمة برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. بإسهم برفكشن بلاس وموضوعها التجارة والمنافسات. أسندت رئاسة الشركة الى جوزف زكور.

GREEN WAY PROPERTY

أسس السادة باخوس خازن ناصيف وأنيس نبيه خوري ومارسيل ناجي زيدان شركة مساهمة برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. بإسهم غرين واي بروبرتي وموضوعها العقارات. أسندت رئاسة الشركة الى باخوس ناصيف.

ايستمد سابلاي

أسس السادة جان كلود كلود زغزغي وميشال كلود زغزغي وغالب فضل الله وترمد برغستو شركة مساهمة برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. بإسهم ايستمد سابلاي وموضوعها الأعمال اللوجستية للغاز والنفط. أسندت رئاسة الشركة الى جان كلود زغزغي.

بيروت

ايكونت	٣٠٠ مليون ل.ل.	-	تجارة / تكنولوجيا	بسام لطفي جابر
الإنصاف للصيرفة	٢٥٠ مليون ل.ل.	-	صيرفة	حسين حسن شمس
ال بي غروب	٢٥٠ مليون ل.ل.	-	شقق مفروشة / مطاعم	الياس حليم لحد
بيوفارم هلث كير	٣٦ مليون ل.ل.	-	أدوية	كارلوس حبيب شاولي
اورومينا نونفا	٢٠ ألف دولار	FNB	استثمارات	رومن يوسف ماتيو
CCC ستارتاب	٢٠ ألف دولار	AUDI	استثمارات	سامر سعيد خوري
اغونا	٢٠ ألف دولار	FRANSABANK	-	انطوان انطوان بخعازي
نيوتك سوليوشنز	٢٠ ألف دولار	BLOM	تكنولوجيا	كمال يوسف حداد
كلير ستيل	٢٠ ألف دولار	BBAC	حديد	وجدى خليل ثابت
نوترا فيس فارما	٢٠ ألف دولار	AUDI	أدوية	روي سمير مخيبر
برفكشن بلس	٣٠ مليون ل.ل.	FRANSABANK	تجارة / خدمات	جوزف سليم زكور
استيت سوليوشنز	٣٠ مليون ل.ل.	CREDITBANK	عقارات	جورج أنيس نور
انلاندر	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	-	رولان ارنتس عبديني
باي هاوس	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	-	جرجس ايلي أبو جوده
افريكورب	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	تجارة	جان فرنسوا زكريا
اتش تو اتش	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	استثمار	نسرين وهبه صافي
سوليدس	٣٠ مليون ل.ل.	CREDITBANK	-	عبدو ايلي يزبك
أزور	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	تجارة	شادي ميشال نقور
IDC	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	تجارة / استثمار	ماهر باسم ديب
انترلاندر	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	-	رولان ارنتس عبديني
هورايزن فارما	٣٠ مليون ل.ل.	BML	أدوية	لؤي محمد بيسار
ايو بيليس أشرفية	٣٠ مليون ل.ل.	SGBL	عقارات	سمير حكمت طنوس
هوبيت فيل	٣٠ مليون ل.ل.	LSB	هندسة / عقارات	رالف رامز نادر
الطيران العام والبترو	٣٠ مليون ل.ل.	-	نقل / نفط	عماد محمود خضري
ريمو ميرو	٣٠ مليون ل.ل.	BML	تجارة / معارض	ريمو شيو شومي
العربية المتحدة للبناء	٣٠ مليون ل.ل.	BML	إعمار	وسيم هشام حيدر
سرف ويل	٣٠ مليون ل.ل.	CREDIT LIBANAIS	نقل / تجارة	محمد خالد سنو
غلوبال انفستمنت فنتشرز	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	استثمار	حسن ناصر فواز
لوكال ريتايل	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	تجارة / تسويق	شادي وائل طباره
LBSF2	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	عقارات	أراكسي مهران مكاريان
جاد سرفيسز	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	شقق مفروشة	رضا محمد حفال
اي كونستراكت	٣٠ مليون ل.ل.	CREDITBANK	تجارة	هيثم عماد عبد
جي ال جي	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	صناعة / عقارات	جوزف حبيب فرح
دج للصناعة	١١ ملايين ل.ل.	BLOM	صناعة / مأكولات	محمد رمضان رمضان
اورين هوتلينغ	٦٠ مليون ل.ل.	AUDI	فنادق / مطاعم	ميشال جورج أبشي
سكرين بروبرتي	٤٠ مليون ل.ل.	BLC	عقارات	جوزف فريد عقيقي
غرين واي بروبرتي	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	عقارات	باخوس خازن ناصيف
كورينا سرفيسز	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	تنظيم معارض	جورج وليم هاشم
ايستمد سابلاي	٣٠ مليون ل.ل.	SGBL	لوجستي	جان كلود زغزغي
كريف يارد	٣٠ مليون ل.ل.	CREDIT LIBANAIS	مطاعم	عزيز جوزف أبو خليل
ليبانيندز	٣٠ مليون ل.ل.	BML	تجارة	ربيع ايلي نادر
سكايل انتربرايز	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	هندسة / مواد بناء	انطوني اسكندر أبو حنا
تي تي تلكوم	٣٠ مليون ل.ل.	LGB	إتصالات	ميشال جرجي غاوي
اللبنانية للخدمات العلاجية	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	خدمات طبية	طوني جرجس شمعون
هاربر فورترايدنج	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	سيارات	رونالد عادل حرب
تيم فارما	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	مواد طبية	هنادي سالم جابر
إشارات	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	محطات إتصالات	سليمان أنطون فرح
ميركا دو	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	تكنولوجيا / إتصالات	جورج اميل سلوم
د سكول	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	تكنولوجيا	فراس نصر هاشم
ANB موتورز	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	سيارات	انطوني أبو خاطر
كلاينت سوفت	٣٠ مليون ل.ل.	CEDRUS	برامج كومبيوتر	رمزي عصام عبد
لاميزون روج	٣٠ مليون ل.ل.	FRANSABANK	مفروشات	رومن يوسف ماتيو
فادي الخوري للمجوهرات	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	مجوهرات	فادي فؤاد الخوري
واي مار شعيا	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	سياحة	ألبير غطاس عون
دلال بي ٣	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	عقارات	توفيق سلمان دلال
انطلياس ١٨	٣٠ مليون ل.ل.	LGB	عقارات	نبيل وليم قمر
انطلياس ٣٢٤	٣٠ مليون ل.ل.	LGB	عقارات	نبيل وليم قمر

Insuring **One** Client At A time

Fly at 20 Km/H
Windshield at 60 Km/H
Time of impact: 00:16
Date: Undetermined



Wear your seatbelt !

There are two sides to a windshield

And we do not want it to be you on the other side.
60% of car accident casualties could be saved by wearing the seat belt.

We at Cumberland are committed to your safety on and off the road, simply because we care.

Traffic day ... Everyday

Head Office : Dbayeh Highway, Cumberland Building, 3rd Floor
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: 961.4.403888 - Fax: 961.4.403666

Hamra : Clemenceau Street, Weaver Center Bloc A, 8th Floor
TeleFax: 961.1.366596 / 7 / 8

Tripoli : Mina Street, Mandarin Bldg., Tel: 961.6.200018 / 200019

Jounieh : Jounieh Highway, Sarkis Agha Bldg. Above FAP, 3rd Floor
Tel: 961.9.831979 / 830978

Hazmieh : Mar Roukoz Center - 3rd Floor (Facing Mar Roukoz Church)
TeleFax: 961.5.952813 / 4 / 5

Email : info@cumberland.com.lb www.cumberland.com.lb



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

مساهمون يمتلكون أكثرية أسهم بنك الإعتاماد الوطني رئيسه ومديره العام خالد زيدان يؤكد على حقوق العملاء والموظفين



محمد الزين



صالح الصقري



لطفي الزين



خالد زيدان



هشام عيتاني

ما يوازي ٤,٧ في المئة. وبقي من حصة المساهمين الأساسيين نحو ٢٨ في المئة بواقع ١٠ في المئة لصالح الصقري، و١٨ في المئة تعود الى مجموعة لطفي الزين.

والجدير بالذكر ان هذه التوزيعات هي قبل الإقدام على زيادة ٥٠ مليون دولار على رأس المال، حيث سيطراً بالتأكيد تغيير على هذه النسب وفقاً لمقدار مساهمة كل من المالكين الجدد.

وأشار نائب رئيس مجلس الإدارة العتيد محمد الزين الى أهمية العملية المذكورة، وآثارها الإيجابية على المصرف، كما على زيادة حجم أصوله وتطوره.

وأكد رئيس مجلس الإدارة المدير العام المنتخب السيد خالد زيدان أن إدارة المصرف الجديدة تحرص على إستقلالية المصرف واستمرارية أعماله من دون أي تأثير على حقوق العملاء وموظفي المصرف الذين سيتابعون المهام الموكلة إليهم من دون المس في أي من حقوقهم أو امتيازاتهم. مشيراً الى ان شركة «ميدغلف» للتأمين ما زالت أحد مساهمي المصرف.

كما شكر خالد زيدان ومحمد الزين مساهمي المصرف وحاكم مصرف لبنان الدكتور رياض سلامة والجهات الرقابية على الثقة التي منحوها لإدارة المصرف الجديدة وعلى دورهم الإيجابي في تحقيق إتمام العملية المذكورة أعلاه، مؤكداً العمل على إنطلاقة جديدة بخطى وثيقة.

أنجزت عملية بيع بنك الإعتاماد الوطني بدخول مساهمين جدد اشتروا حصة أساسية من المساهم الأساسي رئيس مجلس إدارة شركة ميدغلف للتأمين وإعادة التأمين لطفي الزين.

وانتقلت بذلك الملكية (نحو ٧٢ في المئة من الأسهم) من الزين الى خمسة مساهمين جدد بعدما وافق المجلس المركزي لمصرف لبنان على الصفقة وفقاً لشروط أبرزها التزام المساهمين الجدد برفع رأس المال بقيمة ٥٠ مليون دولار على مرحلتين يفترض ان تتحققا قبل نهاية العام الجاري.

وبلغت قيمة الصفقة ٢٢ مليون دولار وجاءت بعد تخمين المصرف على أساس موجوداته البالغة نحو ٢٠٠ مليون دولار وأموال خاصة بقيمة ٢٥ مليوناً، إضافة الى ١٤٠ مليون دولار مجموع ودائع الزبائن الى ودائع المساهمين البالغة ٨٠ مليوناً والتي سحبت قبل تنفيذ الصفقة.

ونتيجة إتمام الصفقة التي تناولت حصة الزين البالغة نحو ١٧٠ ألف سهم أي ما يوازي نحو ٧٢ في المئة من أصل ٢٣٦١١١ سهماً مجمل رأس المال جاء توزيع المساهمات الجديدة كالاتي:

– هشام عيتاني: استحوذ على ٨٧ ألف سهم اي ما يوازي ٣٦,٨ في المئة.

– خالد ووليد زيدان: استحوذا على ٤٦ ألف سهم أي ما يوازي ١٩,٥ في المئة.

– جهاد باسيل: استحوذ على ٢٦ ألف سهم أي ما يوازي ١١ في المئة.

– جينا قلججي عرب: بلغت حصتها ١١ ألف سهم أي

uow  other
منكبر فيهن

فرنسبنك ينظم منتدى الاستثمار الصيني برعاية الحريري

عدنان القصار: تفعيل التعاون الصيني - اللبناني

يحقق منفعة متبادلة وشراكات رابحة



من اليسار: السفير الصيني، عدنان القصار، الوزير محمد شقير وYAN GAO



من اليسار: الوزير منصور بطيش، نديم القصار ودانيا القصار



الحضور

نظمت مجموعة فرنسبنك منتدى الاستثمار الصيني في مبنى عدنان القصار للاقتصاد العربي بالتعاون مع اتحاد غرفة التجارة والصناعة والزراعة في لبنان برعاية رئيس الوزراء سعد الحريري.

وتخلل المنتدى توقيع مذكرة تفاهم بين المجلس الصيني لتعزيز التجارة الدولية ممثلاً برئيسه غاويان واتحاد الغرف اللبنانية ممثلاً برئيسه الوزير شقير، لإنشاء مركز التحكيم العربي الصيني، وتوقيع مذكرة تفاهم أخرى بين المجلس ووزارة الصناعة ممثلة بالوزير وائل ابو فاعور لتعزيز الاستثمارات الصينية في المناطق الصناعية اللبنانية. وفي كلمته الافتتاحية، نوّه الرئيس الفخري لاتحاد الغرف العربية رئيس مجموعة فرنسبنك عدنان القصار الى ان لبنان يؤدي دوراً استراتيجياً في مبادرة الحزام والطريق التي اطلقها الرئيس الصيني، مشيراً الى ان تفعيل التعاون الصيني اللبناني المشترك من شأنه ان يحقق منفعة متبادلة وشراكات رابحة للجانبين.

الحاكم سلامة: لا برامج إصلاحية تضع لبنان على مسار إصلاح



دعا حاكم مصرف لبنان رياض سلامة الى تحسين الإقتصاد الوطني وتأمين فرص عمل اللبنانيين واشترط لذلك تقليص حجم القطاع العام وإعادة روح المبادرة الى الشباب ليطلق مبادرات من شأنها خلق فرص عمل ومؤسسات جديدة في القطاع الخاص. وشدد الحاكم على ان سوء الإدارة يسهم في عجز الموازنة والتضخم ويهدد استقرار البلد والقدرة الشرائية للمواطن، معتبراً

ان هذا يثير مخاوف المؤسسات الدولية كالبنك الدولي أو الـ IMF أو الـ EBRD أو حتى وكالات التصنيف التي أصبحت نظرتها للبنان سلبية. ولفت سلامة الى أنه تبين بعد شهرين من تشكيل الحكومة، أنها لم تبحث في أي برامج إصلاحية تضع لبنان على مسار إصلاح، مع ان الأسواق تترقب ذلك، ما أثار ردود فعل سلبية تجسدت أساساً بارتفاع الفوائد، مشيراً الى انه قبل الحرب اللبنانية كان القطاع العام يشكل ١٧ في المئة من الناتج المحلي. أما اليوم فقد بات هذا القطاع يستأثر بـ ٣٥ في المئة من الناتج المحلي وهي نسبة مرتفعة مقارنة بحجم لبنان، وتلقي مسؤولية كبيرة على عاتق قيادتي البلد.

السفارة الفرنسية والمركز الفرنسي ينظمان بالتعاون مع BLF

ندوة حول الذكاء الاصطناعي في قصر الصنوبر

نظمت السفارة الفرنسية والمركز الفرنسي في لبنان بالتعاون مع البنك اللبناني الفرنسي BLF، ندوة مع المفكر والباحث في الذكاء الاصطناعي جان-غابرييل غاناسيا، حول موضوع الذكاء الاصطناعي وضماناته وآثاره الاجتماعية في قصر الصنوبر في بيروت.



جان-غابرييل غاناسيا يحاضر

وعرض غاناسيا آراءه الحالية وتوجهاته، منها التعلّم الآلي (Machine Learning) والتعلّم العميق (Deep Learning) وكيفية معالجة البيانات الضخمة (Big Data) وغيرها، وكلها يفسر تجدد الاهتمام اليوم بهذه المسألة. وعداد الأسباب الاقتصادية التي جعلت من معالجة البيانات الضخمة اليوم حاجة حتمية. كذلك تحدث عن استخدام الذكاء الاصطناعي في التصميم التشاركي والبحث عن المعلومات والصحة والتفاعل بين الإنسان والآلة وبخاصة مع روبوتات الدردشة (agent conversationnel) والصناعة والتكنولوجيا المالية وفي إنتاج المركبات والأسلحة المستقلة. وتحدث أيضاً عن موضوع التفرد التكنولوجي الشائع اليوم في الولايات المتحدة، والنظرة المستقبلية الى ما بعد الإنسانية التي تنتج عنه، مميّزاً الذكاء الاصطناعي بتعريفه الكلاسيكي، عن الذكاء الاصطناعي القوي أو الذكاء الاصطناعي العام.

واختتم غاناسيا اللقاء بالتوقف عند نقطة التغيرات الاجتماعية والسياسية الناتجة عن التحولات الرقمية بشكل عام وعن الذكاء الاصطناعي بشكل خاص، وتأثيراتها على الواقع تحديداً، والدور الكبير الذي تضطلع به «عمالقة» الشبكة، مثل «أمازون» و«فايسبوك» و«غوغل» و«آبل». وعرض أخيراً مفهوم «المراقبة» الذي يبدو وكأنه مدخل مفيد لفهم حقيقة الواقع الاجتماعي والسياسي في عالمنا اليوم.

كتار بيعرفو شو بيدك.
قلال بيحكو لغتِك.



JTBBANK SAL

1558 | jtbbank.com

بنك عوده يطلق واجهة برمجة تطبيق واتساب للأعمال مارك عوده: تواصل مع العملاء بالطريقة التي يتوقعونها



أطلق بنك عوده، أكبر مصرف في لبنان والرائد في الصناعة المالية في المنطقة، حلّ واتساب WhatsApp للأعمال بهدف تقديم تجربة سياقية وأكثر شخصنة لعملائه. فباستخدام Nexmo، واجهة برمجة التطبيق Vonage من طراز (Vonage API Platform)، يدعم بنك عوده منصة WhatsApp للأعمال ليسهل تجربة العملاء ويضعها في متناول الجميع.

وبفضل واجهة برمجة التطبيق من Nexmo، أصبح بإمكان بنك عوده أن يتصل مباشرة بالعملاء بواسطة خدمة WhatsApp، ما يزيد من مستوى الخدمات التي يقدمها المصرف إلى عملائه المستخدمين من العمليات بالتجزئة ونشاطات المصرف الخاص. ومع خدمة WhatsApp، يمكن لعملاء بنك عوده أن يدرشوا مع موظف المصرف لتلبية حاجاتهم الخاصة، وأن يتعرفوا على مجموعة من الخدمات والمنتجات المالية.

وفي المناسبة، قال المدير العام للبنان - بنك عوده مارك عوده: «لم يعد هناك حاجة لإثبات أهمية الاتصالات المتنقلة. لهذا السبب، بات من الضروري التواصل مع العملاء بالطريقة التي يتوقعونها، بدءاً من الإشعارات ودعم الدردشة (notification and chat support)، وصولاً إلى وظائف أخرى في المستقبل القريب».

موظفو بنك «بيبلوس» يعتمدون طريقة نقل مستدامة

بالتعاون مع شركة CARPOLO

أطلق بنك بيبيلوس، تماشياً مع استراتيجيته الهادفة الى التخفيف من الآثار البيئية لعملياته، خدمة مشاركة السيارات CARPOOLING وهي خدمة مخصصة لموظفيه يقوم بها بالتعاون مع شركة CARPOLO عبر التطبيق الخاص على الهاتف الخليوي الذي يتيح مشاركة السيارات بين موظفيه.

وسيتمكن بنك بيبيلوس من خلال اعتماده طريقة نقل مستدامة لموظفيه من والى العمل، من المساهمة في الحدّ من ازدحام السير في لبنان من خلال التقليل من عدد المركبات، إضافة الى خفض مستوى التلوث بفضل تدني معدل انبعاثات ثاني أكسيد الكربون.

وعلى أثر دعوة المصرف موظفيه الى الانضمام لمجموعة بنك بيبيلوس على تطبيق CARPOLO، قام مئات الموظفين بنشر وجهات تنقلهم المتكررة عليه وتشارك الرحلات اليومية. ويعمل التطبيق المتوفر على APP STORE وPLAY GOOGLE كمحرك بحث يربط السائقين والركاب من بنك بيبيلوس بعضهم ببعض، فيتمكنون من مشاركة الرحلة نفسها وبالتالي استخدام المقاعد الشاغرة في سياراتهم بطريقة فعالة.

سر مصرفي

تتابع في أحد مصارف «ألفا» عملية إعادة الهيكلة المنطوية على تقليص المصاريف التشغيلية وزيادة الربحية مع ما يتخللها من صرف الموظفين وتقليص المكافآت وخفض النفقات.

وترفض إدارة المصرف الإفصاح عن الرقم الحقيقي للمصرفيين في وقت أوردت بعض المصادر ان العدد يمكن ان يصل الى ٤٠٠ موظف سينالون سلة تحفيّزات وعتاءات وتعويضات بالحدود الدنيا.

«بنك بيروت» يعلن عن تطوير منصة رقمية حديثة شاملة جورج عواد: نأمل بتحديث وتطوير القوانين المتعلقة بالخدمات الإلكترونية



أعلن مدير مديرية التجزئة والفروع في بنك بيروت جورج عواد أنه في إطار خطة التطوير الدائمة التي يتبعها البنك يعمل حالياً على تطوير منصة رقمية حديثة شاملة OMNI CHANNEL PLATFORM ستقدم تجربة ممتعة وفريدة للعملاء.

ورأى عواد ان العمليات

المصرفية التي تنفذ إلكترونياً أصبح

معدلها يتجاوز الـ ٦٠ في المئة، وان تطوير الصيرفة الإلكترونية في لبنان يسير على قدم وساق وبطريقة سريعة نسبياً، مقارنة مع دول المنطقة، وما يساعد في ذلك هو الجهاز البشري المؤهل تأهيلاً عالياً في هذه المجالات، أملاً في تطوير وتحديث القوانين المتعلقة بالخدمات الإلكترونية مواكبة لما تقدم.

وفي ما خص مساهمة الصيرفة الإلكترونية في خفض الكلفة التشغيلية يوضح عواد: «ان الدراسات العالمية تظهر الفرق الكبير بين كلفة العمليات المصرفية التي تجري بواسطة الصيرفة التقليدية وتلك التي تجري عبر التطبيقات الإلكترونية، غير ان وجود العامل البشري يضيف دائماً قيمة معنوية وخبرة مصرفية لا يمكن الإستغناء عنها، مما يساهم في تقديم الإستشارات المهنية للعملاء حسب الحاجة».

وذكر عواد بأن بنك بيروت كان أطلق الخدمات المصرفية الإلكترونية منذ العام ٢٠١١ وعمد دورياً الى زيادتها وتفعيلها مطلقاً أخيراً منصته الإلكترونية DIGI التي تمكن العميل من تنفيذ عمليات مصرفية رقمية شاملة ابرزها: عمليات فتح حسابات للعملاء الحاليين والمحتملين، تقديم طلبات للحصول على قروض، والإجابة عليها بفترة وجيزة لا تتعدى الـ ٢٤ ساعة عمل، تنفيذ جميع أنواع الحوالات المصرفية محلية كانت أم دولية، تسديد بعض المدفوعات المهمة، على سبيل المثال لا الحصر: أقساط المدارس والجامعات، لوائح الأعراس، أقساط تأمينية، تسديد فواتير بطاقات الإئتمان، تبرعات للصليب الأحمر، تحويل فوري لمبالغ نقدية من خلال تطبيق الهاتف الذكي لأي شخص على الاراضي اللبنانية وغيرها، منصة تحكّم ببطاقات الدفع وبطاقات الإئتمان متطورة وسهلة الإستعمال، إيداع أموال نقدية وشيكات مصرفية، الإطلاع على الحسابات بطريقة سهلة وغيرها من العمليات المهمة والمفيدة للمستخدم.

اتحاد المصارف العربية ينظم أعمال «الملتقى المصرفي المتخصص»

نظم اتحاد المصارف العربية أعمال الملتقى المصرفي المتخصص تحت عنوان «القواعد العامة لحماية البيانات الشخصية GDPR» في فندق الكورال بيتش بيروت.

وحاضر في الملتقى نخبة مميزة من الخبراء المحليين والدوليين في مقدمهم المركزي الأوروبي ECB، والمسؤول في مؤسسة HANSUKE CONSULTING PAPAPASHALIS PANAGIOTIS لندن أحمد نواب، ومستشارة رئيس الوزراء سعد الحريري لشؤون أمن المعلوماتية الدكتورة لينا عويدات ومدير الإمتثال في مصرف لبنان كارين شرتوني وخبراء من مؤسسة PRICE WATERHOUSE COOPERS العالمية للتدقيق والاستشارات، فضلاً عن بعض مديري الإمتثال والأساتذة الجامعيين في لبنان.



LIA insurance sal

We believe in tomorrow



Tailor made insurance solutions

Cité Dora 1 bldg, Dora, Lebanon
Tel: +961 1 255 640 - Fax: +961 1 255 659 - contactus@lialebanon.com
www.lialebanon.com

د. جوزف طريبيه مكرماً بجائزة «الإنجاز مدى الحياة» من فيزا العالمية الشراكة بين الإعتدال اللبناني وفيزا العالمية مهدت الطريق لتحديث آليات الدفع في لبنان



من اليمين: النقيب جوزف قصيقي، ألكسي صغييني، وجيه البزري، جو الخوري، رندى بدير وMARCELLO BARICORDI



د. جوزف طريبيه يستلم جائزة «الإنجاز مدى الحياة» من VISA



من اليمين: العميد سامي نصيري ومن اليسار ايلي طريبيه



من اليمين: موهانش اجني، الوزير مروان حماده، الوزير ألان حكيم، المحامي عزيز طريبيه وميشال خديج



من اليمين: إيفات كيبك ونجوى حجار

كرّمت شركة «فيزا» العالمية رئيس مجلس الإدارة ومدير عام مجموعة الإعتدال اللبناني الدكتور جوزف طريبيه، تقديراً لجهوده الحثيثة ودوره المتميز في تحديث العمل المصرفي والمالي وإرساء أنظمة وآليات سمحت بتطوير نشاطات البطاقات في الصناعة المصرفية في لبنان وفي منطقة الشرق الأوسط كما وتوسيع نطاق انتشارها. وجاء هذا التكريم الخاص والأول من نوعه في لبنان خلال حفل أقيم في ٢٧ آذار ٢٠١٩ الماضي في المقر الرئيسي لبنك الإعتدال اللبناني بحضور السيد أندرو توري الرئيس الإقليمي لمنطقة وسط وشرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في فيزا بالإضافة إلى عدد كبير من مدراء الشركة والمصرف. وتسلم الدكتور جوزف طريبيه جائزة «الإنجاز مدى الحياة» LifeTime Achievement Award من اندرو توري الذي هناؤه على الإنجازات التي يقوم بها في القطاع المصرفي وصرّح «نقدّر شراكة Visa مع الإعتدال اللبناني منذ أكثر من ثلاثين عاماً حيث كان المصرف رائداً في إصدار بطاقات فيزا المصرفية لعملائه منذ منتصف الثمانينيات، وفي إدخال أول شبكة لنقاط البيع الإلكترونية POS في التسعينات». وأضاف: «في العام ٢٠١٠ عيّنت شركة فيزا العالمية مصرف الإعتدال اللبناني الوكيل المعتمد لتقديم خدمات تسوية المدفوعات لبطاقات فيزا العالمية الى المصارف اللبنانية».

من جهته، شكر الدكتور جوزف طريبيه شركة فيزا العالمية قائلاً: «انظر بكثير من الاعتزاز الى المحطات المهمة التي ميّزت الشراكة بين الإعتدال اللبناني وشركة فيزا العالمية والتي مهدت الطريق لتطوير وتحديث آليات الدفع بواسطة البطاقات المصرفية في لبنان. نحن فخورون بإنجازات مصرفنا وشراكتنا مع شركة فيزا العالمية ونتوجه بجزيل الشكر للقيمين على شركة فيزا لتقديمهم هذه الجائزة التي تؤكد على تعاوننا المستمر ونجاحاتنا المشتركة».



د. جوزف طريبيه مع فريق عمل VISA



Keep a roof over their heads.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb



سعد أزهري في تكريم الصحفيين والإعلاميين لعطاءاتهم؛ إصلاحات شاملة ومطلوبة للإستفادة من مؤتمر «سيدر» وتحديث الإقتصاد

موظف وموظفة تبلغ حصة الشباب ومن هم دون سن الأربعين منهم الـ ٦٠ في المئة، هذا بالإضافة إلى الدور المحوري الذي يلعبه القطاع بالتعاون مع مصرف لبنان في تثبيت الإستقرار النقدي والمالي. ولكن ما هو غير معلوم بقدر كفاف عن القطاع المصرفي، هو النشاطات الريادية التي يقوم بها في مجالات المسؤولية الإجتماعية، والناجئة عن قناعاته الراسخة بأن قوة القطاع وسلامته تنبع من قوة وسلامة المجتمع، والتي أدت



من اليسار: منير طوقان، فهد معضاد، بيار أبو عزة، سعد أزهري، طلال البابا ومايا القاضي

أقام بنك لبنان والمهجر BLOM مأدبة غداء على شرف الصحفيين والإعلاميين تكريماً لعطاءاتهم وتفانيهم في العمل الصحفي ونحضور نقيب الصحافة عوني الكعكي ونقيب المحررين جوزيف قصيفي وأبرز المسؤولين في البنك. وكانت كلمة لرئيس مجلس الإدارة والمدير العام سعد أزهري ركز فيها على أبرز خصائص القطاع المصرفي اللبناني من جهة وأهمية الإصلاحات الإقتصادية والمالية من جهة أخرى. وقال: «كلنا نعلم الإنجازات المصرفية

بالتالي إلى تعزيز الحياة الإنسانية والتعليمية والإجتماعية في لبنان». وحذر أزهري من أن صعوبة هذه المرحلة تقتضي القيام بإصلاحات شاملة ومطلوبة للإستفادة من مؤتمر «سيدر» ولإنعاش وتحديث الإقتصاد.

للقطاع، فهو الممول الرئيسي للقطاعات الخاصة المنتجة حيث تبلغ قروضه في هذه المجالات ما يزيد عن ١٠٠ في المئة كنسبة من الناتج المحلي، كما بلغت القروض المدعومة منها ما يقارب الـ ١٥ مليار دولار، ويوظف القطاع أكثر من ٢٦,٠٠٠



من اليمين: حسن صبرا، النقيب جوزيف قصيفي، سعد أزهري والنقيب عوني الكعكي



من اليمين: خالد القصار، جوسلين شهوان، بيار أبو عزة وطلال البابا

د. جوزف طريبيه في افتتاح منتدى مكافحة غسل الأموال؛ الشرق الأوسط أكثر المناطق المستهدفة بالجرائم الإلكترونية



الحضور



من اليمين: د. جوزف طريبيه، نبيل فهد، عادل أفيوني، رياض سلامة ورفيق زنتوت

اعتبر رئيس جمعية مصارف لبنان ورئيس الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب د. جوزف طريبيه أن منطقة الشرق الأوسط من أكثر مناطق العالم المستهدفة بالجرائم الإلكترونية وفقدان البيانات، وفي حال أدت أي هجمة إلكترونية إلى فقدان البيانات الشخصية المتعلقة بأبي مواطن / كيان تابع للإتحاد الأوروبي ولم تكن المؤسسة تلتزم باللائحة العامة لحماية البيانات أو لم تبلغ عن الانتهاك وفقاً لمتطلبات الـ GDPR في غضون ٧٢ ساعة فستكون عرضة لعقوبات شديدة. كلام طريبيه جاء في افتتاح منتدى «مكافحة غسل الأموال والجرائم المالية في القطاع المصرفي العربي: المخاطر، التحديات والتطور» والذي نظمه الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب في فندق هيلتون - بيروت. من جهته أعلن الأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح عن تطور لافت من خلال إقرارنا قانون حق الوصول للمعلومات وقوانين تتعلق بمكافحة الفساد وكشف المرتكبين وقانون المعاملات الإلكترونية.

فكر بصناعة وزراعة لبنان

تتدعم وتستفيد من
جودة منتوجات بلدك.



#فكر_بلبنان

بنك لبنان
والمهجر
راحة البال

الهيئات
الاقتصادية
اللبنانية



جمعية
تجار
بيروت



المبنى ٦٦ في كانن مقر جديد لبنك بيروت في لندن د. سليم صفيّر: لن نتوانى عن اتخاذ أي خطوة من شأنها ان تزيد في حضور لبنان



استحوذ بنك بيروت في إطار خطته التطويرية المستدامة، على مبنى تاريخي في شارع كانن (المملكة المتحدة)، في الحي المالي بمدينة لندن ليكون مقره الرئيسي في المملكة.

ويعدّ المبنى ٦٦ في كانن معلماً جاذباً

لعراقته، حيث أنشئ في منتصف القرن التاسع عشر، عدا عن أنه بمساحته التي تزيد على ٢٠ ألف متر مربع يشكل عنصر جذب للمستثمرين والمطورين والمؤسسات.

وتم تأهيل المبنى بالكامل، استناداً إلى تصاميم حديثة ذات جودة عالية، تتوافق والمعايير التي أرساها «بنك بيروت» لتقديم الخدمة الأفضل والأكثر ملاءمة مع التطور التكنولوجي.

وتعليقاً على الحدث قال رئيس مجلس إدارة والمدير التنفيذي العام للبنك الدكتور سليم صفيّر «هو التزام جديد نؤكد من خلاله على خطنا وخطتنا، في خدمة كل أهل «بنك بيروت» حيثما كانوا، وما ان المشروع الجديد في لندن يأتي بعد مشروع الاستحواذ الجديد أيضاً في سيدني، وهذا دليل على اننا في «بنك بيروت» لن نتوانى عن اتخاذ أي خطوة من شأنها ان تزيد في حضور لبنان وفي حضور مصرفنا في العالم.

هو قرار أخذناه، ونسير على هديه وهدفنا أولاً وأخيراً: الإنسان الذي آمن ببنك بيروت وأمن بلبنان».

فرنسبنك ينال جائزة أفضل بنك لبناني في آسيا لعام ٢٠١٩ عدنان القصار: ستحفز مجموعتنا على مواصلة جهودها لتكون الشريك المصرفي المفضل



نال فرنسبنك جائزة أفضل بنك لبناني في آسيا لعام ٢٠١٩ من قبل مجلة آسيا موني Asiameoney، إحدى إصدارات مجموعة يورو موني العالمية Euromoney، خلال حفل توزيع جوائز أفضل بنوك الشرق الأوسط في آسيا والذي عقد في هونغ كونغ.

وفي تقرير لها، ذكرت «آسيا موني» أن فرنسبنك هو أول بنك لبناني أنشأ مكتباً للصين China desk يقوم بإدارة جميع المعاملات التي تتم بين البلدين.

وأشارت إلى أن «فرنسبنك»، برئاسة معالي السيد عدنان القصار، تم اختياره في تموز ٢٠١٨ بصفتها أحد الأعضاء المؤسسين الخمسة في الرابطة الصينية العربية للبنوك، وهي مجموعة متعددة الأطراف، أنشأها بنك التنمية الصيني، تهدف إلى توجيه ما يصل إلى ٣ مليارات دولار إلى مشروعات تنموية».

وفي تشرين الثاني ٢٠١٨، كان فرنسبنك أول بنك لبناني ينضم إلى الجمعية الآسيوية للتعاون المالي، وهي منظمة صينية غير ربحية تشجع على التعاون والتواصل بين مؤسسات مالية من ٣٠ دولة. كما ويتعاون فرنسبنك مع شركة UnionPay من شنغهاي لإطلاق أول بطاقتها الائتمانية في لبنان، بهدف تقديم الخدمة في أسواق فرنسبنك الأخرى في جميع أنحاء المنطقة.

وتعليقاً على الجائزة، اعتبر القصار أن هذا التقدير يعكس المكانة الرائدة التي يتمتع بها فرنسبنك في صناعة الخدمات المالية اللبنانية، إلى جانب حضوره الإقليمي والدولي على نحو قوي وواسع. وقال «إننا على ثقة أن هذه الجائزة ستحفز مجموعتنا على مواصلة جهودها لتكون الشريك المصرفي المفضل في لبنان للشركات الآسيوية والعربية».

«أريبا» تطلق أحدث حلولها للدفع الإلكتروني

تعاوناً مع "Swipe2B"

أطلقت areeba أحدث ابتكاراتها: Swipe2B بالتعاون مع Swipezoom، الشركة الموردة الرائدة في التكنولوجيا المالية. وتنشئ أداة الدفع المبتكرة هذه رابطاً رقمياً بين الشركات وموردي الخدمات يسمح لهما بتسديد الفواتير عبر منصة رقمية سريعة، آمنة، وآلية بالكامل.



رمزي صبورى

وأوضح الرئيس التجاري لشركة أريبا رمزي صبورى: «نحن في سعي دائم لإنشاء قاعدة متينة يتأسس عليها مجتمع رقمي صلب». وقال المدير التنفيذي لدى Swipezoom عامر قافي: مسرورون جداً بشراكتنا مع شركة تشبهنا في مجالنا مثل areeba وتهدف هذه الشراكة إلى تزويد الأسواق اللبنانية بحل السيوالة الوحيد في المنطقة الذي يجري الدفع من البطاقة إلى المصرف مباشرة».

«موديز»: نظرة مستقرة لمستقبل القطاع المصرفي اللبناني والنمو

الإقتصادي الحقيقي الي ١,٣ في المئة في ٢٠١٩

أورد التقرير الإقتصادي الأسبوعي لبنك الإعتقاد اللبناني ان وكالة التصنيف الدولية «موديز» أصدرت تقريراً حول نظرتها المستقبلية للقطاع المصرفي اللبناني علّقت فيه نظرتها المستقبلية المستقرة للقطاع لفترة ال ١٢ الى ١٨ شهراً المقبلة.

فقد عزت الوكالة نظرتها المستقبلية هذه الى توقعاتها لتحسّن حخول في النمو الإقتصادي وخصوصاً بعد تشكيل الحكومة الجديدة. والتي أنعشت المودعين والمستثمرين بعد أشهر من الضبابية، كذلك تعكس النظرة المستقبلية «المستقرة» للقطاع قدرة المصارف على استقطاب ودائع كافية لتلبية الحاجات التمويلية للقطاعين العام والخاص على السواء. في المقابل لفتت «موديز» الى أهمية بدء الحكومة بتنفيذ الإصلاحات الضرورية لتأمين مالية عامة مستدامة على الأمد الطويل وإعادة الثقة بالإقتصاد اللبناني.

على صعيد البيئة التشغيلية للمصارف اللبنانية، وبالرغم من الإستقرار النسبي الذي تتسم به حالياً، علقت الوكالة على أنها لا تزال عرضة لتحديات عديدة. فقد توقعت «موديز» ان تتسارع وتيرة النمو الإقتصادي الحقيقي في لبنان من ١,٠ في المئة في العام ٢٠١٨ الى ١,٣ في المئة في العام ٢٠١٩ و ١,٥ في المئة خلال العام ٢٠٢٠، لتبقى رغم ذلك متواضعة إذ ان تداعيات الإصلاحات والمشاريع الإستثمارية تستغرق وقتاً أطول لتتجلى.



Your protection,
our identity.

BANKERS

BANKERS ASSURANCE SAL
A member of the Nasco Insurance Group

Riad El-Solh Square, Asseily bldg,
Beirut, Lebanon.
T +961 1 962 700

www.bankers-assurance.com





البنوك المركزية عاجزة عن تقديم حلول لانتشال الإقتصاد العالمي من الركود والنظرية النقدية الحديثة، تلقى شكوكاً في جدواها

تقف البنوك المركزية حول العالم والتي سبق لها انتشال الإقتصاد العالمي من الركود سابقاً عاجزة عن تقديم أي حلول نظراً لما يمر به الإقتصاد العالمي من أوقات عصيبة في ظل الركود الإقتصادي الأميركي وفشل الصين في إنعاش اقتصادها وغموض مستقبل بريطانيا ومعركة الميزانية الإيطالية مع الإتحاد الأوروبي. وفي هذا السياق يقترح خبراء اقتصاديون أمثال **ويليم بوتير** من مجموعة «سي تي غروب» مفهوم العمل الجماعي لإنعاش الإقتصاد العالمي حيث يؤدي الإنفاق والضرائب دوراً أكبر في السياسات النقدية التي تتحكم بحجم المعروض من السيولة النقدية وتكاليف الإقتراض. وسيصبح لزاماً على البنوك المركزية ان تتخلى عن أدواتها النقدية التقليدية الموثوقة إن ارادت التعافي والذي سيكون بطيئاً وهشاً، وهو ما سيبقي معدلات النمو في القارة العجوز عند مستويات سلبية أو منخفضة للغاية في أفضل السيناريوهات. ومن الأساليب التي تضاعف تأثيرها لجوء البنوك لأسلوب التيسير الكمي، أي شراء السندات لخفض أسعار الفائدة ودفع المستثمرين الى الأصول ذات المخاطر العالية. كذلك اقترح زعيم حزب العمال البريطاني المعارض **جيريمي كوربين** مفهوم «التسهيلات الكمية الجماعية» والذي يقوم على طباعة البنك المركزي للأموال بغرض تمويل استثمارات حكومية. ومن بين الحلول المقترحة أيضاً تبني «النظرية النقدية الحديثة» والتي تقوم على أن أي دولة تعتمد على عملتها الوطنية لن تعلق بشأن الديون طالما ان بوسعها طباعة الأموال لسدادها، مع وجود عائق واحد يتمثل بالتضخم. ورغم ان هذه النظرية قد حظيت بإجماع الإقتصاديين حول العالم في العقود الأخيرة، إلا ان استبياناً للرأي أجراه منتدى «مبادرة الأسواق العالمية»، أشار الى تباين في آراء المحليين بجدوى الفكرة، مع تحذيرات لما يرافقها من تضخم مفرط وانخفاض في قيمة العملة.



جيريمي كوربين

دويتشه بنك: تكبد البنوك الأوروبية ٩ مليارات دولار بسبب سياسات

«المركزي الأوروبي»

كشفت دويتشه بنك Deutsche Bank الألمانية عن ان البنوك الأوروبية تكبدت خسائر بلغت ٨ مليارات يورو (٩ مليارات دولار) منذ ان طبق البنك المركزي الأوروبي أسعار الفائدة السالبة في عام ٢٠١٤ حتى الآن بينما كسبت البنوك الأميركية المبلغ نفسه خلال الفترة.

وأوضح الخبير الإقتصادي ورئيس قسم البحوث في البنك **دافيد مولكيرتس لاندوفي** تقرير ان قرارات السياسة النقدية والقواعد المالية التي اتخذها البنك المركزي الأوروبي خلال الأعوام الخمسة الأخيرة تسببت في تآكل أرباح البنوك الأوروبية.

وأدت الخسائر التي تكبدها صناعة البنوك الأوروبية الى موجات من الإستغناء عن العاملين وصفقات دمج واستحواذ، وآخرها الدمج المرتقب بين دويتشه بنك وبنك كوميرز الألمانيين، والذي إذا اكتمل سينجم عنه تسريح حوالي ٣٠ ألفاً من العاملين في

البنكين، بعد نجاح اجتماع مجلس إدارة البنكين يوم ٢١ آذار (مارس) الجاري.



خبراء في بنك أوف أميركا: انسحاب المستثمرين من الأسهم

واندفاعهم صوب السندات

أعلن خبراء لدى بنك أوف أميركا ميريل لينش، استناداً الى بيانات من «إي.بي.إف.آر.» ان تدفقات بنحو ٢٠,٧ مليار دولار نزحت من صناديق في الأسبوع المنتهي في ٢٠ آذار الماضي بينما جرى ضخ أموال بقيمة ١٢,١ مليار دولار في صناديق السندات.

وأوضح هؤلاء ان الخروج الكثيف للتدفقات يظهر ان القلق ما زال ينتاب المستثمرين بعدما عاودوا شراء الأسهم بضخ تدفقات بقيمة ١٤ مليار دولار. مشيرين الى تسجيل صناديق السندات ذات التصنيف الجدير بالاستثمار دخول تدفقات، إذ بلغت القيمة



٦,٦ مليارات دولار هذا الأسبوع، بينما جذبت صناديق السندات مرتفعة العائد ٢,٢ مليارات دولار وجرى ضخ ١,٢ مليار دولار في ديون الأسواق الناشئة.

هونغ كونغ تغرم «يو بي أس» السويسري ٥٠ مليون دولار

دان منظم السوق المالية في هونغ كونغ المصرف السويسري «يو بي أس» UBS بدفع غرامة مالية بقيمة ٥٠ مليون دولار وتعليق المصرف عن النشاط لمدة سنة واحدة في المستعمرة البريطانية السابقة.

وأوضحت هيئة الأوراق المالية والعقود الآجلة في هونغ كونغ باعتبارها المستشار الرئيس في مجال الإكتتاب العام في بورصة الأوراق المالية ان الإجراء يتعلق بمصرف «يو بي أس» وكذلك بفرعه المحلي. وتتعلق الحال التي أدين بها المصرف في إطار ادخاله ثلاثة اكتتابات على الأقل في سوق الأوراق المالية في هونغ كونغ.

وبعد تصفية إحدى هذه الشركات وهي «جاينا فورستري هولدنغ» بعد ١٤ شهراً من دخولها البورصة، اتجهت هيئة الأوراق المالية الى فحص أنشطة المصرف السويسري الذي رافق عملية الإكتتاب بوصفه «الجهة الراعية» الرئيسة.

وفي تفاصيل القضية المطروحة تنتقد هيئة الأوراق المالية في هونغ كونغ مصرف «يو بي أس» عدم حرصه على التدقيق جيداً في المعلومات المقدمة من الشركات الراغبة في دخول البورصة، وان المصرف السويسري لم يرقم بالتحقق من وجود أصول لدى «جاينا فورستري هولدنغ»، ولا من الحقوق التشغيلية التي ادعت الشركة انها تملكها في الصين.

بدوره، أشار المصرف السويسري الى انه أحيط علماً بالقرار وأنه سعيد بتسوية هذا النزاع.

وتأتي تلك التسوية، في الوقت الذي يكافح فيه أكبر بنك في سويسرا للمضي قدماً في القضايا القانونية الناشئة عن أعماله الأساسية لإدارة الثروات.



١١ في المئة نمو أرباح المصارف السعودية و٢٪ في الموجودات والودائع والقروض وانخفاض بسيط في حقوق المساهمين
الأهلي التجاري أول يليه الراجحي وسامبا وبنك الرياض



روبير عيد
ANB



ريان فايز
SAUDI FRANSI



طارق السدحان
RIYAD BANK



رانيا نشار
SAMBA



STEVE BERTAMINI
AL RAJHI



فيصل السقاف
AL AHLI



نبيل الحوشان
BAJ



عبد العزيز العنيزان
AL BILAD



SOREN NIKOLAJSEN
AL AWWAL



مسعد المنيفي
SAIB



عبد المحسن الفارس
AL INMA



DAVID DEW
SABB

كما ارتفعت الودائع DEPOSITS بنسبة ٢ في المئة لتبلغ ٤٥٤,٨ ملياراً وتصدر الأهلي تلاه الراجحي فمجموعة سامبا.
- وكذلك القروض LOANS بنسبة ٢,٢ في المئة الى ٣٧٥,٦ مليار دولار وتصدر الأهلي تلاه الراجحي وبنك الرياض.
- حقوق المساهمين EQUITY انخفضت بنسبة ١,٨ في المئة الى نحو ٩٣,٤ مليار دولار وتصدر الأهلي فالراجحي وسامبا.
- الأرباح الصافية NET PROFIT ارتفعت بنسبة ١١,٢ في المئة الى ١٣,٤ مليار دولار وتصدر الأهلي فالراجحي وسامبا.
الارقام (مليون دولار اميركي)

حققت المصارف السعودية نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٨ خصوصاً في بند الأرباح الصافية حيث ارتفع مجموع ارباحها الصافية بنسبة ١١,٢٪ الى ١٣,٤ مليار دولار اميركي.
- وبلغ مجموع رساميل CAPITAL المصارف السعودية خلال العام ٢٠١٨ نحو ٤٨,٤ مليار دولار اميركي وتصدر القائمة بنك الرياض والاهلي برأسمال ٨ مليارات دولار يليهما سامبا.
- وارتفعت الموجودات ASSETS بنسبة ٢ في المئة لتبلغ نحو ٦٠٤,٧ مليار دولار وتصدر الأهلي تلاه الراجحي وسامبا.

Ranking		Assets		Deposits		Loans		Equity		Net Profit		Capital	
		2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	
01	AL AHLI	البنك الاهلي التجاري	120,910	118,365	84,990	82,400	70,750	66,470	17,270	16,810	2,890	2,660	8,000
02	AL RAJHI	مصرف الراجحي	97,340	91,500	78,380	72,820	62,420	62,280	13,000	14,870	2,750	2,440	4,340
03	SAMBA	مجموعة سامبا المالية	61,320	60,700	45,380	44,800	30,330	31,400	11,300	11,890	1,480	1,340	5,340
04	RIYAD BANK	بنك الرياض	61,310	57,700	45,290	41,170	40,280	37,030	9,810	10,300	1,260	1,060	8,000
05	SAUDI FRANSI	البنك السعودي الفرنسي	50,720	51,450	39,570	40,260	32,170	32,520	8,220	8,450	880	945	3,220
06	ANB	البنك العربي الوطني	47,550	45,800	37,580	36,280	32,280	30,550	7,070	6,500	890	810	2,670
07	SABB	البنك السعودي البريطاني	46,550	50,030	35,200	38,200	29,420	31,210	8,630	8,900	1,320	1,055	4,000
08	AL INMA	مصرف الانماء	32,360	30,670	24,040	23,750	22,320	21,090	5,680	5,500	680	540	4,000
09	SAIB	البنك السعودي للاستثمار	25,610	25,020	16,980	17,860	15,840	15,890	3,580	3,810	390	380	2,000
10	AL AWWAL	الأول	21,880	26,640	17,220	20,880	15,410	17,000	3,700	3,630	310	360	3,050
11	AL BILAD	بنك البلاد	19,640	16,860	15,790	13,280	13,500	11,590	2,090	2,030	300	250	1,600
12	BAJ	بنك الجزيرة	19,470	18,210	14,350	13,950	10,910	10,610	3,000	2,360	270	230	2,190
TOTAL		المجموع	604,660	592,945	454,770	445,650	375,630	367,640	93,350	95,050	13,420	12,070	48,410

أحدث تقنية في مجال الحوالات المالية... جهاز الخدمة الذاتية The latest Enjaz innovations... Self-service Machine



أنجز مهامك بكل سهولة وسرعة، وحول أموالك دولياً
إلى أكثر من 200 دولة عبر جهاز "جهاز الخدمة الذاتية"

Finish your tasks quickly, with ease, and transfer
internationally through **the Self-service Machine**



أرباح المصارف الإماراتية ارتفعت ١١,٣ في المئة خلال العام ٢٠١٨

بنك أبوظبي الأول FAB BANK أول بجميع البنوك

الودائع

احتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بمجموع ودايع بلغ ١٢٦,٨ مليار دولار تلاه الإمارات دبي الوطني وأبوظبي التجاري.

القروض

احتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بمجموع قروض بلغ ٩٦ مليار دولار تلاه بنك الإمارات دبي الوطني وحل أبوظبي التجاري ثالثاً.

حقوق المساهمين

كذلك احتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بحقوق المساهمين تلاه بنك الإمارات دبي الوطني فبنك دبي الاسلامي.

الأرباح الصافية

تصدر بنك أبوظبي الأول لائحة الأرباح الصافية بمجموع بلغ ٣,٢ مليارات دولار تلاه الإمارات دبي الوطني فبنك دبي الاسلامي.

حققت المصارف الإماراتية نتائج مقبولة خلال العام ٢٠١٨ بدءاً بمجموع موجوداتها ASSETS الذي ارتفع بنسبة ٧,٣ في المئة ليصل الى ٧١٧ مليار دولار أميركي وارتفعت ودايع العملاء DEPOSITS بنسبة ٨,٥ في المئة الى ٤٧٨ مليار دولار وكذلك القروض LOANS بنسبة ٥,٥ في المئة الى ٤١٤ ملياراً. وبلغت حقوق المساهمين SHAREHOLDERS EQUITY نحو ٩٧,٥ مليار دولار بزيادة ٢,٩ في المئة عن العام ٢٠١٧. كما ارتفع مجموع أرباحها بنسبة ١١,٣٪ الى نحو ١٢ مليار دولار.

الموجودات

وتمكن بنك أبوظبي الأول FAB من احتلال المركز الأول بين المصارف الإماراتية بمجموع موجوداته الذي بلغ ٢٠٢,٧٦ مليار دولار تلاه بنك الإمارات دبي الوطني ENBD، فبنك أبوظبي التجاري ADCB الذي احتل المرتبة الثالثة.

نتائج المصارف الإماراتية حسب الموجودات خلال العام ٢٠١٨

الارقام (مليون دولار اميركي)

المصرف	الموجودات		الودائع		القروض		حقوق المساهمين		الارباح الصافية		الرسائل
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	
01 بنك أبوظبي الأول FAB BANK	182,280	202,760	107,860	126,840	90,050	96,240	27,850	27,790	2,990	3,290	2,970
02 بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD	128,170	136,340	88,980	94,790	82,860	89,360	16,180	17,450	2,280	2,740	1,520
03 بنك أبوظبي التجاري ADCB	72,150	76,190	44,400	48,100	44,460	45,310	8,840	8,930	1,170	1,320	1,420
04 بنك دبي الاسلامي DIB	56,500	60,950	40,100	42,410	36,330	39,440	7,870	9,300	1,230	1,360	1,800
05 المشرق MASHREQ	34,090	38,100	18,890	19,740	14,540	15,350	5,750	5,650	570	560	490
06 بنك أبوظبي الاسلامي ADIB	33,590	34,120	27,250	27,360	20,850	21,440	4,520	4,840	630	680	990
07 بنك الاتحاد الوطني UNB	29,280	29,130	21,430	21,090	19,370	19,700	5,300	5,160	455	320	750
08 بنك دبي التجاري CBD	19,190	20,200	13,200	14,490	12,890	13,890	2,480	2,510	270	320	770
09 بنك الإمارات الاسلامي EMIRATES ISLAMIC	16,860	15,910	11,400	11,340	9,220	9,860	1,990	1,970	190	250	1,480
10 بنك رأس الخيمة الوطني RAK BANK	13,230	14,360	8,770	9,310	8,790	8,960	2,150	1,950	220	250	460
11 نور بنك NOOR BANK	11,630	13,820	8,270	9,640	7,500	8,720	1,600	1,640	105	170	980
12 بنك الشارقة الاسلامي SHARJAH ISLAMIC	10,440	12,200	6,090	7,200	5,910	6,580	1,510	1,470	130	140	800
13 الهلال AL HILAL	12,210	11,890	9,170	9,240	8,510	7,650	1,510	1,490	40	30	950
14 بنك الفجيرة الوطني NBF	9,990	10,840	7,600	8,310	6,560	7,140	1,340	1,400	130	170	450
15 بنك الشارقة BANK OF SHARJAH	8,320	8,000	5,900	5,500	4,770	4,500	1,110	1,100	75	100	580
16 البنك التجاري الدولي CBI	5,650	6,200	3,590	3,980	3,440	3,460	670	660	50	60	470
17 بنك عجمان AJMAN	5,450	6,150	3,900	4,690	3,370	3,440	550	580	40	45	460
18 المصرف AL MASRAF	5,180	5,800	3,430	3,860	3,430	3,790	1,110	1,120	100	135	410
19 البنك المتحد العربي UAB	5,650	5,590	4,100	3,830	3,600	3,480	590	690	5	20	390
20 بنك الاستثمار INVEST BANK	4,620	4,470	3,710	3,670	3,400	3,220	700	590	50	-20	430
21 بنك ام قيوان الوطني NBQ	3,850	4,000	2,590	2,660	2,580	2,430	1,140	1,220	100	110	500
المجموع TOTAL	668,330	717,020	440,630	478,050	392,430	413,960	94,760	97,510	10,830	12,050	19,070

عند اتمام دمج بنك أبوظبي التجاري والاتحاد الوطني والهلال سوف يبلغ مجموع موجودات المصارف الثلاثة نحو ١١٧,٢ مليار دولار أميركي وحقوق المساهمين نحو ١٥,٦ مليار دولار أميركي والارباح الصافية نحو ١,٦٧ مليار دولار أميركي

وموجوداتها ارتفعت ٧,٣ في المئة الى ٧١٧ مليار دولار

عليه الامارات دبي الوطني فأبوظبي التجاري وبنك دبي الاسلامي



عبد العزيز الغير
MASHREQ



DR. ADNAN CHILWAN
DIB



علاء العريقات
ADCB



SHAYNE NELSON
ENBD



عبد الحميد سعيد
FAB BANK



PETER ENGLAND
RAK BANK



صلاح امين
EMIRATES ISLAMIC



DR. BERND VAN LINDER
CBD



محمد نصر عابدين
UNB



مازن المناع
ADIB



فاروج نركزيان
BANK OF SHARJAH



VINCE COOK
NBF



ALEX COELHO
AL HILAL BANK



محمد عبدالله
SIB



JOHN IOSSIFIDIS
NOOR BANK



رامكرشنان راماشندرا
NBQ



LLOYD EAST
INVEST BANK



احمد ابو عويدة
UAB



فيصل كلداري
AL MASRAF



محمد عبد الرحمن أميري
AJMAN BANK



MARK ROBINSON
CBI



عبد المحسن بن عبد العزيز الفارس

الرئيس التنفيذي لمصرف الإنماء

الفرع الرقمي لمصرف الإنماء.. وتجربة حياة المستقبل

كتبت كارل انجيم

أثناء زيارتي للسعودية الشهر الماضي، كان الحديث يدور حول حصول مصرف الإنماء على جائزة «أفضل خدمة رقمية مصرفية للعملاء» على مستوى الوطن العربي ضمن جوائز مسابقة التميز للمصارف العربية التي أطلقها اتحاد المصارف العربية والمنظمة العربية لتكنولوجيات الاتصال والمعلومات، وبهذه المناسبة قررت زيارة «الفرع الرقمي» والذي يقدم مفهوماً جديداً للخدمات المصرفية، ليس على مستوى الخليج فحسب وإنما على مستوى الوطن العربي، خصوصاً وأن المصرف حصل أيضاً على جائزة «أكثر المصارف الإسلامية ابتكاراً لعام ٢٠١٨» والتي منحت من CAMBRIDGE IFA وهي واحدة من أبرز بيوت الخبرة العالمية في مجال الاستشارات المالية، وكانت الزيارة إلى شارع «التحلية» في مدينة الرياض، حيث يقع فرع الإنماء الرقمي.

أجمل ما في «الفرع الرقمي»، هو الشعور بأنك تعيش في المستقبل، فعند دخولك الفرع تستقبلك شاشة جهاز لوحي ضخمة تستعرض الخدمات المتوفرة بشكل جميل وبألوان ملفتة، وبعد اختيار الخدمة المطلوبة تتحول الشاشة لخريطة إرشاد لمكان الجهاز الذي اخترته، وكل جهاز يرشدك إلى





كيفية استخدامه من خلال شاشة إلكترونية ذكية، كما شدني أن «الفرع الرقمي» يعمل على مدار الساعة أي بلا توقف طوال أيام السنة، ومن الخدمات التي شاهدتها فتح حساب مصرفي جديد إن لم يكن لديك حساب، وتستطيع طباعة بطاقة ATM بنفسك، كما يمكن تحديث معلوماتك المصرفية إذا كان لديك حساب سابق، ومن خلال شاشة ذكية وقلم إلكتروني تقوم بربط توقيعك الشخصي مع حسابك، وإذا أحببت فيمكنك أيضاً طباعة دفتر شيكات خاص بك ويحمل اسمك، وطباعة كشف حساب وشهادة الرصيد المصرفي وإثبات الإيداع للعمليات، وأعجبتني بشدة وجود جهاز يسمى «صراف الإنماء التفاعلي» والذي يتيح صرف الشيكات بشكل فوري، ويمكن من خلاله التحدث بالصوت والصورة مع أحد موظفي المصرف، أما الشركات وأصحاب الأعمال فقد حُصِّص لهم جهاز خاص لإيداع المبالغ النقدية الكبيرة.

ومن الخدمات المميزة خدمة السحب النقدي بدون بطاقة صراف آلي تسمى «خدمة النقد الطارئ»، كذلك أجهزة الصراف الآلي مزودة بتقنية NFC والتي تعمل بمجرد تمرير البطاقة على الجهاز، ويحسب لمصرف الإنماء أن أجهزة الـ ATM متوافقة مع أجهزة المكفوفين مثلها مثل خدمات المصرف الإلكترونية الأخرى، كما أنهم أول من وضع صناديق أمانات آلية، وكان الأول في منطقة الشرق الأوسط ووسط أوروبا وأفريقيا في إصدار بطاقة الصرف الآلي والائتمان فوراً عبر الفروع، وختاماً ومن خلال هذا التقرير أرجو أن أكون قد وفقت في نقل مشاهداتي وانطباعاتي عن زيارة الفرع الرقمي لمصرف الإنماء.



«دبي التجاري» يحتفي بشركته مع تكافل الإمارات



فادي الهندي ود. بيرند فان ليندر

احتفى بنك دبي التجاري CBD، أحد البنوك الوطنية الرائدة في الدولة، بشركته مع تكافل الإمارات، شركة التأمين التكافلي على الحياة والصحة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، في مجال المدفوعات وحلول إدارة النقد. وللمناسبة أقيم حفل في المبنى الرئيسي لشركة تكافل الإمارات حضره كل من الدكتور بيرند فان ليندر، الرئيس التنفيذي لبنك دبي التجاري، والرئيس التنفيذي للشركة فادي الهندي والإدارة العليا من كلا الطرفين.

بنك دبي التجاري يفوز بجائزة «التميز في المدفوعات»

د. بيرند فان ليندر: أكدت مكانتنا كمزود رئيسي لخدمات المدفوعات وإدارة النقد



خلال تسلم الجائزة

فاز بنك دبي التجاري، أحد البنوك الوطنية الرائدة في دولة الإمارات بجائزة «التميز في المدفوعات»، وذلك خلال حفل توزيع جوائز Finnovex لعام ٢٠١٩. وتسلم الجائزة المدير العام لإدارة علاقات المؤسسات والخدمات المصرفية حسن الرضا، ورئيس إدارة المدفوعات والنقد أمول باهو غونا.

وتعليقاً على حصول البنك على هذه الجائزة، قال الرئيس التنفيذي لبنك دبي التجاري الدكتور بيرند فان ليندر: «يسعدنا الحصول على جائزة «التميز في المدفوعات» ضمن جوائز Finnovex. وتؤكد هذه الجائزة على مكانتنا كمزود رئيسي لخدمات المدفوعات وإدارة النقد، وهي دليل على توجهات بنك دبي التجاري واستثماراته في مجال التكنولوجيا الرقمية والابتكار لتلبية المتطلبات المتغيرة لعملائنا». وتوفر إدارة النقد والمدفوعات لبنك دبي التجاري مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات بما في ذلك حلول المدفوعات والتحصيل والسيولة، وذلك لدعم العملاء في احتياجاتهم المتزايدة والمتطورة، من خلال أتمتة العمليات وتحسين الكفاءة التشغيلية.

تهدف الى تطوير بيئة تعليمية بمعايير عالية الجودة «الخبير المالية» توسع استثماراتها في قطاع التعليم بثلاث عمليات استحواذ جديدة



أحمد غوث

أعلنت «الخبير المالية»، الشركة المتخصصة في إدارة الأصول والاستثمارات البديلة، أنها استحوذت بنجاح على كامل حصص الملكية في كل من Capital School «شركة مدرسة كابيتال» بمدينة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة و«شركة العزيمية للتعليم والتدريب» بمدينة الخبر بالمملكة العربية السعودية و ٩٠ في المئة من حصص ملكية «شركة التنمية المتكاملة للتعليم والتدريب» بالعاصمة الرياض، وذلك من خلال صندوقها «صندوق الخبير للملكية الخاصة التعليمي-٢» و«صندوق الخبير للملكية الخاصة التعليمي-٣».

وتهدف «الخبير المالية» من خلال هذه المحفظة إلى تطوير بيئة تعليمية تستهدف التحصيل العلمي والمعرفي بمعايير عالية الجودة تدار من قبل فريق إدارة يتم اختيارهم بعناية ومهنية فائقة.

وتعليقاً على هذه الاستحواذات صرح الرئيس التنفيذي للشركة أحمد سعود غوث: «يسرنا الإعلان عن هذه الاستحواذات المهمة في شركات تعليمية عالية المستوى تعزز من قدراتنا في تنمية وإثراء القطاع التعليمي والمعرفي من خلال محفظة الخبير التعليمية التي تعكس جهودنا المستمرة للاستثمار في الشركات والقطاعات الحيوية الواعدة، لا سيما قطاع التعليم الذي يتمتع بأسس ومحفزات اقتصادية قوية».

وشملت الاستحواذات شركة «العزيمية» وهي مدرسة خاصة تأسست منذ أكثر من ٣٥ عاماً في حي قرطبة بمدينة الخبر بالمملكة العربية السعودية بقدرة استيعابية تقارب ألفي طالب. و«مدرسة كابيتال» الخاصة في دبي بالإمارات العربية المتحدة والتي تبلغ قدرتها الاستيعابية ٢٣٠٠ طالب. وأخيراً شركة «التنمية» التي تأسست في العام ٢٠٠٥، وتدير خمسة مدارس في مدينة الرياض بقدرة استيعابية إجمالية تبلغ ٧٠٠٠ طالب ضمن ١١ مجمعاً مدرسياً.

وتعتبر عمليات الاستحواذ المعلن عنها أحدث إنجازات إدارة الأسهم الخاصة بشركة الخبير المالية، والتي تعد بدورها شريكاً مؤتمناً لكافة مستثمريها. وفي هذا الصدد، يجدر الذكر أن شركة الخبير المالية قد حصلت على جائزة «أفضل شركة استثمار في الأسهم الخاصة» على مستوى المملكة العربية السعودية لعامين على التوالي.

بنك المشرق منفتح على أي عملية دمج أو استحواذ

ويتجه الى تحويل ٢٥ فرعا الى تكنولوجيا

اعلن رئيس اتحاد مصارف الامارات الرئيس التنفيذي لـ بنك المشرق عبد العزيز الغرير ان بنك المشرق منفتح على اي عمليات دمج او استحواذ.

واشار على هامش منتدى «من البنوك للبنوك» الذي عقد في دبي، الى ان حدوث المزيد من عمليات الدمج والاستحواذ بين البنوك سينعكس ايجابيا على القطاع المصرفي، متوقعا استمرار هذا التوجه خلال الفترة المقبلة.

وقال ان البنك سيغلق ٢٥ فرعا ما يمثل ٥٠ بالمئة من فروعه، وسيحوّلها الى فروع تكنولوجيا يستطيع من خلالها المتعاملون تلبية كل احتياجاتهم.

ودعا البنوك الى ان يكون نحو ثلث عدد موظفيها ذوي خلفية تكنولوجية بجانب دراستهم العلمية في هذا المجال.

SPA

SAUDIA PRIVATE AVIATION
طيران السعودية الخاص

Ground Handling
Your Aircraft is the Center of our Attention

Aircraft Chartering
Your SPA in the SKY

السعودية SAUDIA
البيرق ALBAYRAQ
AFFILIATED WITH SAUDIA PRIVATE AVIATION طيران السعودية الخاص

Aircraft Maintenance
Our professional certified and qualified engineers will keep your aircraft airworthiness all the time

Aircraft Management
Maximize the value of owner's aircraft asset without the day to day challenges of aircraft management and operation

Integrated Private Aviation Services

 www.spa.sa

 spa@spa.sa Charter Sales

 FBO@spa.sa Ground Handling

 +966 9200 13310



بنك البلاد يقدم منتجات مصرفية رقمية متكاملة ومتقدمة

عبد العزيز العنيزان؛

ماضون في تحسين تجربة الافراد والمؤسسات في المملكة

التحويل من الحساب الجاري الى حساب البطاقة الرقمية عبر البلاد نت أو تطبيق البلاد للأجهزة الذكية واستخدامها عبر المواقع الإلكترونية. ويمكن للعميل الحصول على البطاقة فوراً عبر البلاد نت واختيار اللون المناسب للعميل والبدء باستخدام البطاقة والتسوق الإلكتروني مباشرة. كما قدّم بنك البلاد مؤخراً خدمة إدفك بجوالك وريّج بالك وهي خدمة «مدى PAY» على بطاقات بنك البلاد



يتابع بنك البلاد BANK ALBILAD السعودي تقديم العديد من المنتجات الرقمية المتقدمة الهادفة الى تحسين تجربة العميل بكل يسر وسهولة وبأقل وقت ومجهود. وكان بنك البلاد أطلق وللمرة الأولى بالمملكة والشرق الأوسط خدمة فتح الحساب الجاري عبر موقع بنك البلاد الإلكتروني DIGITAL ACCOUNT، بطريقة رقمية

(الصرف الآلي مدى، تمكين، البطاقات الائتمانية مسبقة الدفع مداد) والتي تتيح لعملاء البنك حاملي الجوالات الذكية أندرويد دفع مشترياتهم بكل سهولة وأمان وذلك من خلال تقنية الإتصال قريب المدى NFC.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك البلاد **عبد العزيز بن محمد العنيزان** «يأتي إطلاق بنك المنتجات والخدمات التقنية من بنك البلاد الى حرصه الدائم ان يكون أول من يوفر الخدمات المصرفية القائمة على التكنولوجيا للعملاء في المملكة، ونحن في مجال التحوّل الرقمي ماضون في تحقيق المستهدف الاستراتيجي المتمثل في التحوّل الكبير نحو مصرفية رقمية متقدمة لتحسين تجربة العملاء الأفراد والمؤسسات في المملكة ولدينا العديد من المبادرات التي سيتم بإذن الله إطلاقها قريباً وذلك في طور التحوّل الكبير نحو مصرفية رقمية لتحقيق برنامج التحوّل الوطني 2020 ورؤية المملكة ٢٠٣٠».

www.bankalbilad.com من أي مكان دون الحاجة الى زيارة الفرع نهائياً أو تقديم أي مستندات، ومن دون الحاجة للتوقيع على أي مستند لفتح الحساب، كما قدم البنك خدمة تحديث تاريخ انتهاء الهوية ألياً لجميع العملاء (سعوديين وغير سعوديين) من دون الحاجة من العميل لزيارة الفرع أو تقديم مستندات للهوية، كما أطلق بنك البلاد ممثلاً بذراع الحوالات المالية «إنجاز» أحدث ابتكارات إنجاز لتحويل الأموال جهاز الخدمة الذاتية «كي كيوسك KEY KIOSK» والتي تمكن جميع العملاء من تنفيذ تحويل الأموال ألياً لجميع دول العالم خلال دقائق.

كما دشّن البنك تطبيق البلاد للأجهزة الذكية المطوّر بهدف تحسين تجربة العملاء والذي يقدّم أحدث التقنيات في عالم تطبيقات الأجهزة الذكية ويمنح العملاء سهولة واليسر في تنفيذ جميع معاملاتهم البنكية بكل أمان ووضوح.

وأطلق البنك أيضاً بطاقة البلاد الرقمية وهي بطاقة مسبقة الدفع توفر للعميل طريقة سهلة وأمنة لدفع المشتريات عبر المواقع الإلكترونية ومرتبطة بالحساب الجاري ويمكن للعميل تغذية البطاقة بسهولة من خلال



مجموعة البركة ووحداتها المصرفية تحصد جوائز

«غلوبال فاينانس العالمية»

عدنان يوسف: تجسد القدرة على الاحتفاظ بمواقعنا الريادية ماليا وتشغيلياً



حصدت مجموعة البركة المصرفية، المجموعة المصرفية الرائدة التي تتخذ من البحرين مقراً لعملياتها، علاوة على ثلاث من وحداتها المصرفية جوائز «أفضل بنك إسلامي» للعام ٢٠١٩ في فئات مختلفة وذلك ضمن سياق الجوائز السنوية التي تمنحها مجلة غلوبال فاينانس (Global Finance) المتخصصة في مجال البنوك والتمويل لمؤسسات الصيرفة والتمويل العالمية. فقد حصلت مجموعة البركة المصرفية

على جائزة أفضل بنك إسلامي في جنوب أفريقيا في فئة الجوائز الإقليمية، كما حصل بنك الجزائر وبنك البركة لبنان والبنك الإسلامي الأردني على جوائز «أفضل بنك إسلامي لعام ٢٠١٩». في فئة جوائز البلدان في كل من الجزائر ولبنان والأردن على التوالي. ويأتي فوز المجموعة والوحدات المصرفية الثلاث بهذه الجوائز للعام السابع على التوالي بناءً على نتيجة التحكيم النهائية للجنة المحكمين في المجلة والتي شملت في عضويتها نخبة من المحررين الاقتصاديين والمستشارين الماليين العالميين وعد من مدراء البنوك والخبراء في مجال الصيرفة.

وللمناسبة صرح عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان أحمد يوسف**: «يسعدنا جداً حصول مجموعة البركة المصرفية وثلاث من وحداتها المصرفية على هذه الجوائز العالمية وذلك للعام السابع على التوالي مما يجسد قدرة المجموعة والوحدات على الاحتفاظ بمواقعها الريادية والمتميزة مالياً وتشغيلياً على مدار السنوات الماضية من جهة والمكانة المصرفية المرموقة التي تحتلها وأدائها وخدماتها المميزة ومساهماتها الفاعلة في تقديم المنتجات الاستثمارية والادخارية المبتكرة والسمة الطيبة التي تحظى بها في القطاع المصرفي الإسلامي المحلي والإقليمي من جهة أخرى».

«البركة المصرفية» و«البركة الإسلامي» ينظمان ورشة توعوية حول مكافحة الجرائم المالية

نظمت مجموعة البركة المصرفية وبنك البركة الإسلامي ورشة توعوية حول مكافحة الجرائم المالية لموظفيها.

وقدم الورشة النقيب **محمد عبدالله** من إدارة مكافحة الجرائم المالية بوزارة الداخلية، وتطرقت لعدد من القضايا المتعلقة بالجرائم المالية والاقتصادية التي تواجه المؤسسات والأفراد بمملكة البحرين والإجراءات الواجب اتخاذها للتبليغ عن هذه المخالفات ولوائح الجزاءات المتعلقة بالجرائم المالية حسب القوانين والأنظمة المعمول بها بمملكة البحرين. وقد حضر الورشة عدد كبير من المسؤولين والموظفين في المجموعة والبنك.

ويأتي تنظيم هذه الورشة انطلاقاً من حرص مجموعة البركة المصرفية وبنك البركة الإسلامي على توعية موظفيها بأخطر التطورات والتشريعات واللوائح المعمول بها في مجال مكافحة الجرائم المالية في مملكة البحرين، التي تعتبر مقدمة ومتطورة وتتبع أحدث الأساليب المهنية المتعارف عليها عالمياً في مجال مكافحة هذه الجرائم. كذلك تهدف الورشة لتعريف الموظفين بدورهم انطلاقاً من مختلف الوظائف التي يشغلونها في المساعدة على اكتشاف مثل هذه الجرائم والإبلاغ عنها.



المعهد العربي لأنماء المدن كرم «بنك البلاد» لمبادرته في دعم التشجير

عبد المحسن الملحم: ٣٦ مبادرة وبرنامجاً لخدمة المجتمع



كرم المعهد العربي لأنماء المدن بنك البلاد لرعايته ندوة التشجير العشرين التي أقيمت بالتعاون مع جامعة الملك سعود في مكة المكرمة فندق فور بوينتس - شيراتون برعاية صاحب السمو الملكي الأمير خالد بن فيصل بن عبدالعزيز أمير منطقة مكة المكرمة. وللمناسبة، قال مدير عام التسويق والتواصل والمصرف العام على برامج المسؤولية المجتمعية في البنك **عبد المحسن الملحم**: «نحرص دوماً على رعاية مثل هذه الندوات والتي تأتي امتداداً لبرامج ومبادرات بنك البلاد الموجهة لخدمة المجتمع # البلاد مبادرة، وانطلاقاً من استراتيجية البنك وحرصه على الاهتمام بالبيئة والحفاظ عليها من خلال نشر الوعي بأهمية التشجير وأثره الإيجابي على نمط حياة المجتمع في مختلف مناطق المملكة. كما نفخر نحن في بنك البلاد أن نكون أحد المبادرين والمساهمين في الخطط والبرامج التي تعنى في الحفاظ على البيئة وتنميتها من خلال تكثيف الاهتمام بالتشجير مما له أثر في تحسين الأجواء والحد من التلوث والتقليل من الأمراض التي تنتشر في المجتمع والحفاظ على حياة اجتماعية لتحقيق تنمية مستدامة وهي أحد المحاور الرئيسية في تحقيق برامج وخطط رؤية المملكة ٢٠٣٠».

الجدير بالذكر أن هذه المبادرة تأتي ضمن سعي بنك البلاد لخدمة المحيط الذي يزاوئ فيه أعماله تحت مظلة برامج المسؤولية المجتمعية والتي تتجاوز أكثر من ٣٦ برنامجاً ومبادرة لخدمة المجتمع، ومن أبرز مخرجاته تطبيق «فانكروني» للأجهزة الذكية والذي يتجاوز عدد مستخدميه مليونين وخمسمئة ألف مستخدم وتجهيز فرع نموذجي لخدمة ذوي الاحتياجات الخاصة، وكذلك إصدار قاموس المصطلحات المصرفية بلغة الإشارة يعد الأول من نوعه على مستوى الشرق الأوسط، والعديد من المبادرات المجتمعية المبتكرة ذات الأثر المستدام. كما يولي بنك البلاد مجال الحفاظ على البيئة أشد الاهتمام عبر اتباع معايير البناء الصديقة للبيئة في جميع منشآت البنك من مواد العزل والبناء التي تساهم في تقليل استخدام الطاقة، وكذلك استخدام مصادر الطاقة النظيفة، كما قام بنك البلاد عبر فريق البلاد التطوعي من السفراء والسفريات بتنفيذ العديد من برامج الحفاظ على البيئة. من بينها: تنظيف منتزه السودة بمنطقة عسير بمدينة أبها، تنظيف أعماق الشواطئ بمحافظة جدة.

كما يشارك البنك سنوياً ببرنامج ساعة الأرض العالمي للتوعية بأهمية تقليل الانبعاثات الكربونية وخطرها على كوكب الأرض ومبادرة تنظيف الأعماق البحرية.

اتحاد المصارف العربية ينظم الدورة الثالثة من مؤتمر واقع القطاع المصرفي الفلسطيني المحافظ زياد فريز: للتكنولوجيا المالية مساهمتها البارزة في تحويل مشهد الخدمات المالية والمصرفية



من اليسار: جوزف نسناس، وسام فتوح، د. زياد فريز، عزام الشوا ود. عدلي قندج

جوزف نسناس:

القطاع المصرفي الفلسطيني يعمل
في ظروف بالغة التعقيد

المحافظ عزام الشوا:

الشمول المالي يعزز صمود شعبنا
في أرضه ووطنه



من اليسار: هاني ناصر، عاطف علونه، رمزي مسعود، هيثم بطيخي، د. رياض ابو شحاده، محمد البرغوثي، عمار الصفيدي، اياد العسلي، محمد شاهين، حمود الزنجالي، مروان عوض وعبد القادر الدويك



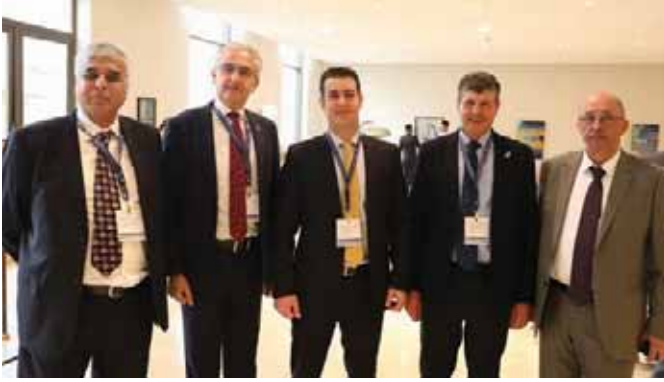
من اليمين: احمد الصدر، خالد قاسم، فراس قصاص، عيسى قسيس، محمد داود، طارق عقل، يزيد المفتي، د. طالب سريع، خليل نصر، جمال حوراني وخالد زكريا

نظم اتحاد المصارف العربية، بالتعاون مع البنك المركزي الاردني وسلطة النقد الفلسطينية وجمعية البنوك في الاردن وجمعية البنوك في فلسطين، الدورة الثالثة من مؤتمر واقع القطاع المصرفي الفلسطيني في محيطه العربي بعنوان «ابتكارات التكنولوجيا المالية ومستقبل الخدمات المصرفية»، بمشاركة خبراء مصرفيين من مختلف الدول العربية.

وناقش المشاركون في المؤتمر الذي استمر يومين دور البنوك المركزية في دعم التحول الرقمي ومواجهة التحديات التنظيمية والرقابية الجديدة وتطورات التكنولوجيا المالية والآثار المتوقعة على الاستقرار المالي والمخاطر النظامية.

واشار راعي المؤتمر محافظ البنك المركزي الاردني د. زياد فريز الى نقطة تغير على المستوى الاقليمي والدولي هي الارتقاء بجودة ونوعية الخدمات المالية والاعمال المصرفية القائمة على ابتكارات التكنولوجيا المالية من خلال توفير خدمات مالية ومصرفية رقمية تقود نحو التحول الى اقتصاد قائم على المعرفة والابتكار.

واكد فريز ان التكنولوجيا المالية تسهم حاليا بدور رئيسي وبارز في تحويل مشهد الخدمات المالية والمصرفية، حيث ساعدت في تسهيل اعتماد نماذج اعمال جديدة ودخول شركات غير مالية اسرع حركة في المعادلة لتقديم خدمات ذات صلة بالاعمال المصرفية والمالية الى العملاء في المجالات الرئيسية لعمل الجهاز المصرفي والمالي، بما فيها مدفوعات التجزئة والجملة، وعلاقات العملاء وتقديم الائتمان، بالإضافة الى البنى التحتية للأسواق المالية وغيرها.



من اليمين: محمد البرغوثي، نضال البرغوثي، أحمد الحاج حسن، عيسى قسيس ونبيل أبو دياب



من اليمين: نبيل ابو دياب، احمد اصدر، علاء سيسالم، رشدي الغلاييني، حسن العفيفي و خليل نصر



محمد مسعود



من اليمين: طارق عقل واسامه العبادي



من اليمين: اكرم جراب وصلاح الهدي

الصناعة ولتوجيه القطاع المالي والجهات الخاضعة للرقابة للمساهمة في تحقيق الشمول المالي وتعزيز صمود شعبنا في أرضه ووطنه، خصوصاً في الأماكن الأكثر تضرراً من إجراءات الاحتلال الاسرائيلي والتي يصعب تقديم الخدمات المالية التقليدية فيها، وتوفير خدمات مالية مبتكرة تناسب التطور الهائل في هذا المجال على الساحة الدولية، خاصة وأن الاستثمارات العالمية في قطاع التكنولوجيا المالية شهدت ارتفاعاً ملحوظاً.

ونوه المحافظ إلى دور القطاع الخاص وحاضنات الأعمال وتكنولوجيا المعلومات ومراكز الأبحاث والجامعات لتشكيل أساس صناعة التكنولوجيا المالية، وتعمل على جعل فلسطين مركزاً إقليمياً رائداً في تطوير وتصدير تلك الخدمات لما سيكون له بالغ الأثر في تحسين الوضع الاقتصادي في فلسطين، كما من المأمول أن تعمل تلك الصناعة كقنوات مالية رقمية لحشد الاستثمارات والمدخرات وتوجيهها لدعم الاقتصاد الوطني وتعزيز صمود أبناء شعبنا في وطنه وعلى ثرى أرضه المباركة.

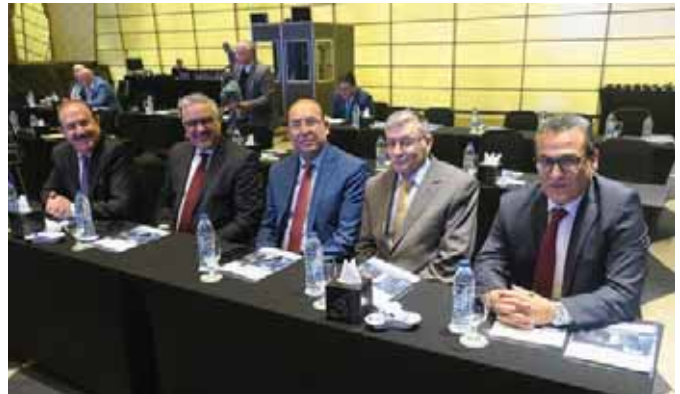
عزام الشوا

وقال محافظ سلطة النقد عزام الشوا «إن المؤتمر يأتي ليركز على التحديات التي تواجه مقدمي الخدمات المالية في ظل التسارع الكبير في مجال التكنولوجيا والابتكارات المالية، لتقييم التجارب وتحديد الخطوات اللازمة لاستثمار واستخدام التكنولوجيا في الخدمات المالية والمصرفية، وليشكل نقطة البداية لبناء خطة استراتيجية وطنية شاملة تسير بخطى ورؤيا ثابتة نحو تطوير الصناعة المالية والمصرفية بالاعتماد على التكنولوجيا وللتأسيس لشراكة حقيقية فريدة من نوعها بين سلطة النقد والقطاع المالي وقطاع تكنولوجيا المعلومات، للمساهمة في مواكبة التطورات المالية العالمية وتسهيل اندماج القطاع المالي الفلسطيني في نظيره العالمي بكل سهولة».

ودعا الشوا رؤساء مجالس إدارات البنوك إلى أن يحظى الاستثمار في مجال تكنولوجيا المعلومات بأولويات خططهم التطويرية، مؤكداً أن المسؤولية المجتمعية والوطنية تعزز لدى سلطة النقد الاهتمام بتلك



فريق عمل سلطة النقد في فلسطين



من اليمين: حسين الكوفحي، زياد غنمه، عدنان الاعرج، علي صوي ومعتز بربور



من اليمين: بيان قاسم ونيل ابو دياب



من اليمين: صلاح الهدمي وزيد جراب



من اليمين: اكرم جراب، عيسى باشا ومحمد البرغوتي

وسام فتوح (الامين العام لاتحاد المصارف العربية):

التكنولوجيا المالية والمدفوعات الالكترونية تتيح تعزيز

الشمول المالي

وقال الامين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح: يناقش المؤتمر احدى اهم القضايا التي تشغل المجتمع المالي والمصرفي، سواء من حيث الفرص التي توفرها، او بالنسبة الى المخاطر التي تمثلها الا وهي اعتماد التكنولوجيا وتطبيقاتها المختلفة في الصناعة المصرفية.

واضاف: ان العالم يشهد عملية انتقال متسارعة للتحوّل من الاقتصاد النقدي الى الاقتصاد غير النقدي، بفضل التكنولوجيا المالية، وما توفره من ادوات وآليات لتخفيف الاعتماد على النقود الورقية، والانتقال الى الاعتماد على النقود الالكترونية المشفرة.

واشار الى ان البنوك تبحث عن طرق الاستفادة من اعتماد التكنولوجيا المالية في عملياتها، لكن بحسب ورقة بازل، فإن المصارف لا تزال تركز في المقام الاول على تطبيقات الفينتك في عمليات المدفوعات، ومع ذلك فإن المصارف تتطلع على نحو متزايد لاستخدام التكنولوجيا عبر سلاسل القيم بأكملها، منوها ان اختيار التكنولوجيا المالية المناسبة والتطبيق الناجح لها، لا تزال تشكل تحديا للمصارف وخصوصا لتلك التي لديها ثقافة ابتكارية ضعيفة.

واكد ان التكنولوجيا المالية والمدفوعات الالكترونية تتيح العديد من الفرص اهمها: تعزيز الشمول المالي، توفير خدمات مصرفية افضل واكثر ملاءمة للعملاء وإحداث التأثير الايجابي المحتمل على الاستقرار المالي بسبب تزايد المنافسة وتخفيف مخاطر النظام المصرفي في تعزيز الرقابة التكنولوجية. ■

جوزف نسناس

بدوره، قال عضو مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية ورئيس جمعية البنوك في فلسطين جوزف نسناس، أن القطاع المصرفي الفلسطيني بدأ فعلا باستخدام التكنولوجيا المالية ولكن بخطوات متواضعة ويسيرة، حيث قدم خدمات في مجال المدفوعات، مثل خدمات دفع الفواتير، وحلول الدفع عبر الإنترنت والأجهزة المحمولة، بالإضافة إلى الاستعانة بخدمات تسهل التعرف على العميل مثل بصمة العين وبصمة الأصبع وشريانه، مشيدا بالقطاع المصرفي الفلسطيني الذي يعمل في ظروف بالغة التعقيد.

د. عدلي قندح (جمعية البنوك في الاردن):

٦,١ مليار دولار موجودات البنوك العاملة في فلسطين بنهاية ٢٠١٨

وقال رئيس مجلس ادارة جمعية البنوك في الاردن، هاني القاضي ان القطاع المصرفي الفلسطيني يعد اقتصاداً مرتكزا على البنوك حيث تشكل موجودات البنوك العاملة في فلسطين ما نسبته ١٠٩ في المئة من الناتج المحلي الاجمالي لفلسطين، بينما تشكل الودائع حوالي ٨٣ في المئة من الناتج، وتشكل التسهيلات الائتمانية ٥٥ في المئة، وهو ما يعكس عمق القطاع المصرفي الفلسطيني واهميته الكبيرة للاقتصاد الفلسطيني.

وأكد في كلمة القاها نيابة عنه، مدير عام الجمعية الدكتور عدلي قندح ان القطاع المصرفي الفلسطيني حقق معدلات نمو ملحوظة على جميع الاصعدة خلال السنوات العشر الاخيرة، حيث نما اجمالي موجودات البنوك العاملة في فلسطين بمتوسط ٧,٨ في المئة سنويا الى ١٦,١ مليار دولار في نهاية عام ٢٠١٨، واجمالي التسهيلات الائتمانية بنسبة ١٦,٨ في المئة الى ٨,٤٤ مليارات دولار، مشيرا الى ارتفاع اجمالي الودائع بنسبة ٨,٣ في المئة الى ١٢,٢٣ مليار دولار، ونمو رأس المال بحوالي ٨,٥ في المئة سنويا ليصل الى ١,٩١ مليار دولار.



المحافظ عزام الشوا امام جناح بنك عودة



من اليمين: علاء سيسالم ورشدي الغلاييني



روان قناديلو، حسن العفيفي وايباد الزيكادي



اياد القواسمي داخل جناح البنك الاسلامي الاردني



من اليمين: حاتم الفقهاء، باسم الدويك و مازن الدويك



من اليسار: عاصم مصري، بيان قاسم وعبد الوهاب الخطيب

جلسات العمل

الجلسة الأولى: عنوانها « دور البنوك المركزية في دعم التحول الرقمي ومواجهة التحديات التنظيمية والرقابية الجديدة »



من اليسار: عيسى قسيس، حمود الزدجالي، ضحي عطا واحمد عليان

ترأس الجلسة حمود بن سنجور الزدجالي الرئيس التنفيذي السابق للبنك المركزي العماني. وتحدث فيها عيسى قسيس مستشار المحافظ لشؤون التخطيط الاستراتيجي والعلاقات الدولية لدى سلطة النقد الفلسطينية، و احمد عليان مساعد المدير التنفيذي لادارة انظمة الدفع والشمول المالي في البنك المركزي الاردني، وضحي عطا المدير العامة لادارة انظمة المدفوعات في البنك المركزي العراقي.

تناولت الجلسة:

- وضع الاطر التشريعية والتنظيمية اللازمة لدعم وتطوير قطاع المدفوعات الوطنية، وتعزيز وسائل أمن وحماية التحويلات الالكترونية.
- انشاء مختبر تنظيمي للابتكارات المالية بهدف الوصول الى بيئة متخصصة لابتكار وتطوير الاعمال ضمن بيئة آمنة ومحكومة.
- أساليب مواجهة التحديات التنظيمية والرقابية اللازمة لمواجهة مخاطر التكنولوجيا المالية.

الجلسة الثانية: عنوانها « تطورات التكنولوجيا المالية والآثار المتوقعة على الاستقرار المالي والمخاطر النظامية »

ترأس الجلسة د. رياض ابو شحاده نائب محافظ سلطة النقد الفلسطينية. وتحدث فيها: د. غاده عامر نائب رئيس المؤسسة العربية للعلوم والتكنولوجيا، ومحمد داوود مدير ادارة تطوير الاعمال في تومسون رويترز، ومحمد جلال مدير تطوير الاعمال في شركة PIO TECH الاردن.

تناولت الجلسة:

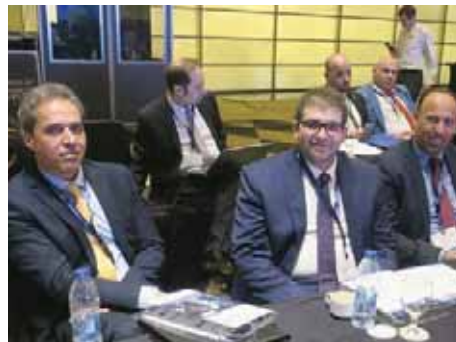
- تسهيل تحليل البيانات الضخمة (BIG DATA) لاغراض تتعلق بإدارة المخاطر وكشف الاحتيال والتزوير ومكافحة تمويل الارهاب وغسل الاموال.
- واقع التكنولوجيا المالية في فلسطين والرؤية الاستراتيجية لسلطة النقد.
- الشركات الناشئة وحاضنات ومحفزات اعمال التكنولوجيا المالية وقصص النجاح.



من اليسار: د. غاده عامر، د. رياض ابو شحاده، محمد داوود ومحمد جلال



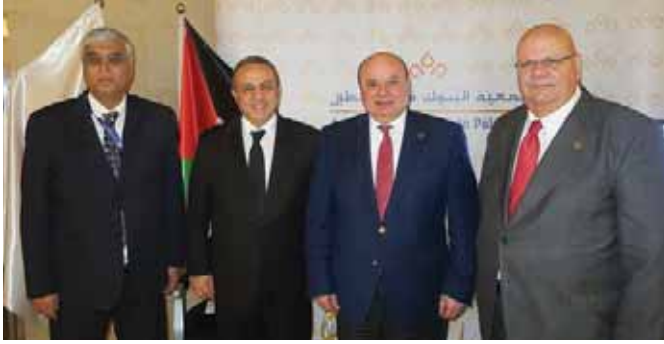
من اليمين: نضال البرغوتي وزياد غنمه



من اليسار: فرج غنيم، زيد جراب ومصطفى سلامه



الحضور



من اليمين: جوزف سنساس، عزام الشوا، وسام فتوح ونبيل ابو دياب



اركان CSC الاردن

الجلسة الرابعة: عنوانها «انعكاسات شركات التكنولوجيا الناشئة على مستقبل التكنولوجيا المالية»



KIRIL GANTCHEV، محمد داوود، ربي درويش، CHRISTO PEEV

ترأس الجلسة محمد داوود. وتحدث فيها: CHRISTO PEEV مؤسس MOTION SOFTWARE و Kiril Gantchev مؤسس شريك ST6 بلغاريا وربي درويش مديرة العمليات في شركة بي ام بي.

تناولت الجلسة:

- مستقبل العلاقات بين المصارف والشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية.

- الفرص والتحديات الناجمة عن نمو وتوسع عمل الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية بالنسبة للمصارف والمؤسسات المالية التقليدية.

- التحديات والعوائق التي تعرقل انتشار وتوسع الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية في العالم العربي.

الجلسة الثالثة: عنوانها «التكنولوجيا الرقمية وتطور الخدمات المالية»



جمال حوراني يلقي محاضرته

ترأس الجلسة: عبدالله النجار، رئيس المؤسسة العربية للعلوم والتكنولوجيا. وتحدث فيها: جمال حوراني مدير فروع فلسطين في البنك العربي، عمار العكر الرئيس التنفيذي لمجموعة الاتصالات الفلسطينية، رودي شوشاني رئيس ادارة حوكمة تكنولوجيا المعلوماتية في بنك البحر المتوسط لبنان والمهندس فراس القصص مؤسس مجموعة الخدمات الاستشارية.

تناولت الجلسة:

- حلول الدفع: المدفوعات والمقاصة والتسوية والتحويلات الالكترونية.

- الفرص والتحديات في الشرق الاوسط لخدمات التقنيات المالية.

- حلول الاقراض: التمويل الجماعي، الاقراض المباشر بين النظراء (P2P LENDING).

- ادارة المدخرات والاستثمارات.

- العملات الافتراضية والتحديات الجديدة امام العملات الرسمية.



صورة تذكارية للمشاركين



من اليمين: آيرين سعاده، مشارك، شيرين شاهين ورولا معلوف



اركان البنك الاسلامي العربي

الجلسة الخامسة: عنوانها «دور التكنولوجيا المالية كآلية جديدة في تعزيز الشمول المالي ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»

ترأس الجلسة: خالد غزاوي الرئيس التنفيذي لبنك الإبداع والتمويل متناهي الصغر - البحرين. وتحدث فيها: حسن العيفي مدير ادارة تكنولوجيا المعلومات في بنك فلسطين، وغادة عامر ورودي شوشاني. تناولت الجلسة:

- عمل معظم شركات التكنولوجيا المالية تحت شعار EMPOWERING THE UNBANKED او تمكين المستبعدين ماليا.
- تقديم مصادر بديلة للقروض من خلال التمويل الجماعي ومنصات الاقراض المباشر، خصوصا للمشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر للخدمات المصرفية والتمويل الرسمي الكافي.
- تخفيض تكاليف المعاملات المصرفية وتحسين تجربة العملاء عبر مواءمة افضل للمنتجات والخدمات المالية مع تفضيلات ورغبات وامكانيات الزبائن.



من اليمين: رودي شوشاني، حسن العيفي، د. خالد غزاوي وغادة عامر

محمد جلاّد (شركة بيوتك Pio-Tech - الاردن):

نحرص على مواكبة أحدث التقنيات وتطوير حلول التكنولوجيا المالية لنقدم حلاً مبتكرة

على مدار ١٧ عاماً تقدم شركة بيوتك Pio-Tech العديد من حلول الأعمال الرائدة للقطاع المصرفي في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، وتساعد هذه الحلول المصارف في تحسين أدائها والإمتثال لمتطلبات الجهات الرقابية. مدير تطوير الأعمال والقنوات في الشركة، السيد / محمد جلاّد عرض للتقنيات والحلول التي توفرها، سواء تلك المتعلقة بالتحليل وتوفير المعلومات اللازمة لإتخاذ القرار والإمتثال لمتطلبات الجهات الرقابية أو الحلول التي تساهم برفع مستوى الفاعلية من خلال تبني مفهوم أتمتة الإجراءات المصرفية مما يمكن المصرف من تقديم تجربة فريدة من نوعها للعملاء من خلال جميع القنوات، كما وكشف عن تعامل الشركة مع أكثر من مئة مصرف في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا.

- تتمثل أبرز التحديات بتبني ومواكبة التكنولوجيات الحديثة بهدف تقديم خدمات جديدة ومبتكرة للقطاع المصرفي، حيث أن لكل مصرف أولويات وإستراتيجيات معينة، وبالتالي لا بد من تقديم حلول ديناميكية توائم هذه الاستراتيجيات بهدف مساعدته على زيادة حصته السوقية والإمتثال للقوانين والأنظمة، كما نلتزم بمواكبة متطلبات الإمتثال والقوانين المتغيرة لضمان إمتثال المصرف للقوانين التي قد تختلف من بلد إلى آخر، ويدفعنا إلى إبتكار منصة للحلول الديناميكية التي تلبي الإحتياجات الحالية والمستقبلية.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

- لا شك في أن المنافسة قائمة في جميع الأسواق، سواء من قبل الشركات المحلية أم العالمية، كما أن هناك بعض البنوك التي تفضل أن تبنت حلولاً خاصة بها من دون الحاجة إلى شرائها من الشركات التكنولوجية. إلا أن ما يميزنا هو الرؤية التي نتبناها بأن نقدم منصة ديناميكية من الحلول المبتكرة التي ترتقي بالمتطلبات الحالية والمستقبلية للمصارف والمؤسسات بالإضافة إلى إمتلاكنا سنوات طويلة من الخبرة في العمل مع القطاع المصرفي والمؤسسات المالية والتي كوننا من خلالها فهماً دقيقاً لمتطلبات هذا القطاع وعملنا على مواءمتها. كما تتميز بتحديث أنظمتنا من خلال البحث والتطوير المستمر والذي نوليه أهتماماً كبيراً لما له من دور في تسخير التقنيات الحديثة لخدمة عملائنا في القطاع المصرفي. ■



■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

تأسست شركة Pio-Tech في العام ٢٠٠٣ وتُعد من الشركات الرائدة في تزويد المصارف بالحلول والأنظمة التكاملية في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، كما أن الشركة تهدف دائماً إلى مواكبة جميع التطورات في علوم التكنولوجيا المعلوماتية، وتعتبر محط أنظار عملائها من حيث تقديم أفضل خدماتها للمصارف وشركات التسهيلات التجارية في المنطقة. وتسعى دائماً إلى مواكبة جميع التطورات في علوم التكنولوجيا المعلوماتية وتسخيرها لخدمة عملائنا في القطاع المصرفي.

■ ما هي أبرز الحلول التي تقدمونها؟

- نسعى دائماً في شركة Pio-Tech إلى تقديم حلول مبتكرة وأن تكون هذه الحلول الخيار الأمثل لعملائنا لتسريع أعمالهم BANKING BUSINESS ACCELERATION وتشمل الحلول أنظمة الذكاء التجاري Analytics & Business Intelligence والتي تساعد المصارف على إنشاء منصة واحدة تلبي جميع متطلبات المعلومات لمختلف المستخدمين، سواء تلك المتعلقة بعملية التحليل وإتخاذ القرار، أو تقارير الإمتثال للجهات الرقابية ومتطلباتها، بالإضافة لحلول أتمتة الإجراءات المصرفية Business Process Management مما يمكن المصرف من تقديم تجربة فريدة من نوعها للعملاء من خلال جميع القنوات ورفع مستوى الخدمات والفاعلية.

■ ما هي التحديات التي تواجهكم في نطاق عملكم؟

نتائج المصارف العاملة في فلسطين خلال العام ٢٠١٧

نمو جيد في جميع بنود الميزانية والأرباح بلغت ١٦٢ مليون دولار



هاني ناصر

AIB



اكرم عبداللطيف

QUDS BANK



احمد الحاج حسن

TNB



جمال حوراني

ARAB BANK



هاشم الشوا

BANK OF PALESTINE

نتائج العام ٢٠١٨ خلال الأشهر القادمة

ننشر نتائج المصارف الفلسطينية للعام ٢٠١٨ خلال الاعداد القادمة لدى توفرها مع الاشارة الى ان مجموع موجودات المصارف بلغ ١٥,٦٤ مليار دولار خلال العام ٢٠١٨ والودائع ١٢,٢٣ ملياراً وصافي التسهيلات ٨,٢٢ مليارات وحقوق الملكية ١,٩ مليار دولار.

حققت المصارف العاملة في فلسطين نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٧ مقارنة بالعام ٢٠١٦، وقد أظهرت الميزانية المجمعة لهذه البنوك ان مجموع أصولها ASSETS ارتفع بنسبة ١٢,٨ في المئة الى ١٦,٤٢ مليار دولار أميركي. كما ارتفعت الودائع بنسبة ٦,٦ في المئة الى ١١,٩٥ مليار دولار والقروض بنسبة ١٧,٨ في المئة الى ٨,٥ مليارات دولار. وحققت البنوك الفلسطينية نمواً مقبولاً في الأرباح بلغ ٤,٧ في المئة. وحقق بنك فلسطين المرتبة الأولى بالموجودات والودائع والقروض وحقوق الملكية، اما البنك العربي فقد حقق المرتبة الأولى بالأرباح تلاه بنك فلسطين فالبنك الاسلامي الفلسطيني فالقدس والوطني.

الارقام (الف دولار أميركي)

المصرف	الموجودات ASSETS		الودائع DEPOSITS		القروض LOANS		الأرباح الصافية NET PROFIT		حقوق الملكية EQUITY	
	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧
بنك فلسطين	4,884,830	4,118,630	3,143,160	3,768,640	2,518,590	2,213,470	54,010	53,060	449,970	53,060
البنك العربي	3,547,950	3,436,080	2,939,800	3,022,900	1,784,680	1,511,810	59,010	47,520	296,020	47,520
البنك الوطني	1,079,400	957,090	808,790	655,970	653,850	519,320	9,210	7,410	97,570	7,410
بنك القدس	1,075,630	960,070	855,350	777,670	658,520	616,370	11,180	10,470	102,730	10,470
البنك الاسلامي العربي	1,041,110	791,450	790.91	624,160	560,930	419,700	-6,410	6,220	107,000	6,220
البنك الاسلامي الفلسطيني	1,010,370	809,090	809,630	651,710	619,380	539,950	14,540	12,610	109,630	12,610
بنك القاهرة عمان	971,250	976,960	718,630	668,760	484,590	381,890	8,610	8,390	103,700	8,390
بنك الاسكان للتجارة والتمويل	645,350	604,370	521,290	482,830	208,360	192,370	5,780	4,760	99,190	4,760
بنك الاردن	624,430	591,580	515,300	493,350	278,450	213,000	7,270	3,850	93,460	3,850
بنك الاستثمار	443,300	352,720	297,670	244,800	210,580	181,480	3,920	3,390	90,900	3,390
البنك الاهلي الاردني	411,960	374,510	299,040	256,770	198,790	188,520	2,050	2,960	83,900	2,960
البنك التجاري الاردني	244,000	216,350	135,390	115,830	105,170	87,200	1,980	1,480	56,700	1,480
البنك العراقي المصري العربي	170,660	155,570	102,260	90,690	105,120	100,510	-4,640	-3,420	44,890	-3,420
البنك الاردني الكويتي	139,810	125,170	67,260	55,840	21,500	14,990	-1,830	-970	50,940	-970
مصرف الصفا (١)	127,590	87,040	26,750	9,580	52,710	4,660	-2,470	-2,160	70,360	-2,160
المجموع TOTAL	16,417,640	14,556,680	11,210,920	11,949,691	8,461,220	7,185,240	162,210	155,570	1,856,960	155,570

* المصدر: جمعية البنوك في فلسطين

(١) تم تأسيس مصرف الصفا خلال العام ٢٠١٦

بنك فلسطين أول يليه البنك العربي والوطني والعربي اول بالارباح يليه بنك فلسطين والبنك الاسلامي الفلسطيني



خليل انيس نصر

PALESTINE INVESTMENT BANK



حاتم فقهاء

BANK OF JORDAN



محمد البرغوثي

HBTF



جوزف نسناس

CAB



بيان قاسم

PIB



نضال البرغوثي

SAFA BANK



عبد الكريم الكباريتي

JKB



اسامه العبادي

EALB



زاهر معلا

JCB



سعد نبيل المعشر

AL AHLI

البنك الوطني | TNB الوطني

THE NATIONAL BANK

الاستحواذ على
حصّة مسيطرة من
أسهم البنك الإسلامي
الفلسطيني

البنك الأسرع نمواً
في فلسطين
2014, 2016, 2017

ثاني أكبر مجموعة
مصرفية فلسطينية

البنك الأكثر ريادة
للعام 2018 من مجلة
International Finance

البنك الأفضل لتمكين
المرأة في الشرق الأوسط

أول مصرف فلسطيني
يعمل في القدس منذ
العام 1967



عزام الشوا (رئيس سلطة النقد الفلسطينية PALESTINE MONETARY AUTHORITY):



مؤسسات الإقراض الصغيرة العاملة في السوق المحلية مهمة في تحريك العجلة الاقتصادية وإيجاد فرص عمل

أكد رئيس سلطة النقد الفلسطينية PALESTINE MONETARY AUTHORITY عزام الشوا ان مضمون «صفقة القرن» لا تصب في مصلحة الدولة والشعب الفلسطيني، واعتبر الجهاز المصرفي العمود الفقري للإقتصاد الفلسطيني، واصفاً مؤسسات الإقراض الصغير العاملة في السوق المحلية بالمهمة في تحريك العجلة الاقتصادية وإيجاد فرص عمل، مشيراً الى ان لصندوق النقد العربي دوراً أساسياً ومهماً في جمع المصارف المركزية العربية تحت مظلة واحدة لتبادل الخبرات والمعلومات في ما بينها، مبدياً امتنانه التام لدعم اتحاد المصارف العربية والمؤسسات العربية الأخرى والذي ساهم في صمود فلسطين وسعيها الى تقديم الأفضل برغم كل الصعوبات.

– اعتاد المواطن الفلسطيني على الأوضاع الصعبة، سواء كانت سياسية او اقتصادية، ومن هذا المنطلق اصبحنا نشعر ان الأمن والأمان والحماية من القضايا المهمة والاساسية بالنسبة الى قاعدة معلومات وبيانات الاشخاص، وهذا يدفعنا دائماً الى أن نكون سباقين ومواكبين للتطورات الحاصلة في مجال حماية أمن المعلومات وقد ساعدنا ذلك في توفير الحماية الضرورية للمعلومات والأمن الاستراتيجي، فضلاً عن ان الدعم الذي نتلقاه من الدول العربية الشقيقة أساسي في تطورنا من خلال تبادل الخبرات والاستفادة من تجاربها لتطوير وتحسين ادائنا. بالاضافة الى أن لصندوق النقد العربي دوراً أساسياً ومهماً في جمع المصارف المركزية العربية تحت مظلة واحدة لتبادل الخبرات والمعلومات في ما بينها، وهذا يشكل اضافة مهمة لدولة فلسطين. يبقى ان شراكتنا مع اتحاد المصارف العربية على مر الاعوام الماضية والدعم الذي نتلقاه من المؤسسات العربية ساهما الى حد كبير في صمود فلسطين وسعيها الى تقديم الافضل برغم الصعوبات التي تعيشها. ■

تمويلات مصرفية مباشرة

■ عقدت سلطة النقد الفلسطينية عددا من الاجتماعات مع بنوك تعاونية ايطالية، ما الهدف منها؟

– تجربة البنوك التعاونية في ايطاليا ناجحة جدا وساهمت في ايجاد فرص عمل لفئات اجتماعية واسعة وفي تعزيز البيئة الاقتصادية ولكنها لا تملك القدرة على الحصول على تمويلات مصرفية مباشرة. وبالنسبة الينا في السوق الفلسطينية تعد مؤسسات الاقراض الصغير مهمة، لذلك وجدنا ان المضي بهذا الاتجاه سيعزز دور هذه المؤسسات ويوفر فرص عمل للخريجين الجدد للبقاء في وطنهم والمساهمة في تحريك العجلة الاقتصادية في وقت تساهم رؤية الشباب وخبراتهم في مجال التكنولوجيا بالنمو الإقتصادي خصوصاً في حال توفرت التمويلات المطلوبة لخلق فرص العمل، وهذا ما نطمح لتحقيقه بوصفه تجربة ناجحة في العديد من الدول.

سباقون في حماية أمن المعلومات

■ تطرق مؤتمر واقع القطاع المصرفي الفلسطيني في محيطه العربي الى اهمية التطور التكنولوجي وكيفية ايجاد الحلول للتصدي للاعتداءات الالكترونية، كيف تتمكنون من مواكبة هذه المتطلبات؟

العمود الفقري للإقتصاد

■ يمر الإقتصاد الفلسطيني بظروف داخلية وخارجية صعبة وبرغم ذلك نجح القطاع المصرفي في الصمود بمواجهة التحديات، بم تعلقون على تداعيات صفقة القرن في حال تطبيقها؟

– حتى الساعة ليس لدى السلطات الفلسطينية معلومات دقيقة حول صفقة القرن في ظل غياب اي ورقة رسمية قدمت لرئيس السلطة، وبصرف النظر عن مضمون الصفقة فإنها بالتأكيد لا تصب في مصلحة الدولة والشعب اللذين اضحيا يتمتعان بالقدرة على التكيف مع الاوضاع والتحصن ضد الازمات وادارة المخاطر للاستمرار بالمضي الى الأمام. بالاضافة الى ذلك شهد القطاع المصرفي معوقات سياسية عديدة كانت ستؤدي الى انهياره حتى بعد اتفاقية «اوسلو»، علما ان الجهاز المصرفي يعد العمود الفقري للاقتصاد الفلسطيني. هذا وتحرص البنوك الفلسطينية برغم التحديات على التقدم الى الامام وتحقيق الاهداف التي تطمح اليها، كما وتولي اهمية قصوى للمشاركة في المؤتمرات المتخصصة للنهوض بالقطاع، بحيث انه لا خيارات امامنا في فلسطين سوى الاندفاع الى الامام ودراسة المخاطر واجتياز العقبات.



سلطة النقد الفلسطينية
PALESTINE MONETARY AUTHORITY



PMAuthority



www.pma.ps

جوزيف نسناس

(رئيس جمعية البنوك في فلسطين ونائب المدير العام / المدير الاقليمي لبنك القاهرة عمان - فلسطين)؛



مصرفنا أول من طبق تقنية بصمة العين للتعرّف على العميل في فلسطين

تسعى جمعية بنوك فلسطين لخلق رؤية جماعية للقطاع المصرفي الفلسطيني تنبثق عنها الرؤى الفردية للبنوك، حيث تعمل على الإرتقاء بالصناعة المصرفية المحلية. كما وتؤمن الجمعية بأهمية العلاقة المتميزة مع سلطة النقد من أجل تحقيق الأهداف المشتركة للنظام المصرفي الفلسطيني للحفاظ على استقراره ونموه.

وباعتبار بنك القاهرة عمان رائداً ومتميزاً في خدمة الإقتصاد الوطني الفلسطيني وأحد أعضاء الجمعية الفاعلين فهو يقدم لعملائه مجموعة متنوعة من الخدمات المبتكرة المناسبة لمختلف فئات العملاء وتلبية احتياجاتهم المصرفية والمالية والاستثمارية، بنوجيه من مديره الإقليمي رئيس جمعية البنوك في فلسطين ذي الخبرة المصرفية العريقة جوزيف نسناس الذي جزم في حديثه الى «البيان الإقتصادية»، بأن الجهاز المصرفي الفلسطيني نجح في التكيف مع التحديات كافة خلال الأعوام الماضية، وأشار الى ان البنوك المحلية بدأت بمواكبة التطور التكنولوجي في مجال تقديم خدمات إلكترونية متعددة، كما تعمل على إدخال المحافظ الرقمية وغيرها من الأنظمة الإلكترونية الى خدماتها، مؤكداً نجاح جمعية البنوك في وضع الأخيرة على الخارطة العالمية، مذكراً بأن بنك القاهرة عمان من أوائل المصارف التي طبقت تقنية بصمة العين للتعرف على العميل سواء في الصرافات الآلية أو داخل البنك.

الجمعية خلال الاعوام الماضية في وضع البنوك الفلسطينية على الخارطة العالمية من خلال المشاركة في المؤتمرات العالمية وتنظيم ندوات ولقاءات داخل فلسطين، بالإضافة الى قيامنا بالعديد من الزيارات الدولية الى الولايات المتحدة والدول الأوروبية بهدف تسليط الضوء على أهمية الجهاز المصرفي الفلسطيني ومدى تطوره والتزامه بالمعايير الدولية المعمول بها.

■ ما هي ابرز انجازات بنك القاهرة عمان في فلسطين؟

- يسير بنك القاهرة عمان بخطى ثابتة ويحقق معدلات نمو مستدامة ويواكب التطور التكنولوجي الى حد بعيد، ويعد من أوائل المصارف التي طبقت تقنية بصمة العين للتعرف على العميل، سواء في الصرافات الآلية او داخل البنك. بالإضافة الى سعيه لادخال الرقمنة الى الفروع من خلال العمل على استراتيجية واضحة لتطبيق هذا التحول ونجاحه. ■

تكيّف القطاع المصرفي مع التحديات

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي الفلسطيني في ظل التحديات الداخلية والخارجية؟

- ما اجزم به ان الجهاز المصرفي الفلسطيني نجح في التكيف مع التحديات كافة خلال الاعوام الماضية بفضل المرونة وحسن الاداء اللذين يتمتع بهما.

مواكبة للخدمات الإلكترونية

■ تطرق مؤتمر واقع القطاع المصرفي الفلسطيني في محيطه العربي الى أهمية التكنولوجيا التي باتت واقعا يجب التعامل معه، بم تعلقون على هذا الموضوع؟

- بدأت البنوك الفلسطينية بمواكبة التطور التكنولوجي في مجال تقديم خدمات إلكترونية متعددة، منها تطبيق التعرف على العميل من خلال بصمة العين والاصبع بهدف تقليص التعاملات الورقية.

وهذه التقنية متوافرة في العديد من البنوك، منها بنك القاهرة عمان والبنك العربي. بالإضافة الى عمليات الدفع الإلكتروني التي تتم عبر الانترنت

الجمعية نجحت في وضع البنوك الفلسطينية على الخارطة العالمية

والهواتف الذكية. وحاليا ثمة تحديثات اضافية تعمل عليها البنوك وبعض الشركات التي تدخل السوق الفلسطينية مثل المحافظ الرقمية MOBILE WALLET وغيرها من الانظمة الالكترونية، وعموما يتجه المجتمع الفلسطيني نحو التكنولوجيا نظرا لارتفاع معدل الفئة العمرية الشابة.

إدخال الرقمنة

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققتها جمعية البنوك في فلسطين، وما هي الاهداف التي تسعون لتحقيقها؟

- الهدف من وجود جمعية البنوك هو الحشد والتأييد لمصلحة البنوك، سواء مع الجهات الرقابية او الحكومية، وقد نجحت



بنك القاهرة عمّان
CairoAmmanBank

معاً ننمو
Together we grow



رشدي الغلاييني (مدير عام بنك فلسطين)؛

استراتيجيتنا تتركز حالياً في الرقمنة المصرفية والإستدامة والشمول المالي لتكون عنوان المرحلة

أصبحت مجموعة بنك فلسطين ضمن أكبر مجموعة مالية في فلسطين، حيث تضم المجموعة «بنك فلسطين، بفروع بلغ عددها ٧٦ فرعاً ومكتباً، والبنك الإسلامي العربي بعدد فروع وصل إلى ٢٢ فرعاً ومكتباً، وشركة PalPay لحلول الدفع الإلكتروني، وشركة الوساطة للأوراق المالية»، وتقديراً لدوره وإنجازاته وتميز شركاته التابعة في تقديم خدماته وتطوره الدائم، استمر البنك في الحصول على جوائز محلية ودولية عديدة من مؤسسات عالمية مرموقة.

التكنولوجيا والشمول المالي

وحول استراتيجية البنك، تحدث السيد رشدي الغلاييني مدير عام بنك فلسطين بأن البنك اتخذ قراراً بالعمل على تطوير خدماته المصرفية بشكل مستمر وبما يتواءم مع التطورات التكنولوجية والعصرية المتسارعة، مركزاً في أعماله على الرقمنة المصرفية، وفي هذا الإطار، عمل البنك وبالتعاون مع شركة PALPAY التابعة له على تطوير تطبيق «بنكي ع موبايلي» وهو من أهم التطبيقات التي تقدم خدمات مصرفية على الهواتف الذكية في فلسطين، حيث يتمكن العميل عبر هذا التطبيق من الحصول على حوالي ٧٥٪ من الخدمات المصرفية والمعاملات المالية عبر استخدامه من داخل بيته أو عمله. كما وتمكنت PALPAY من التعاقد مع ١١٠ شركات حتى الآن تقدم خدماتها للجمهور الفلسطيني، لتكون جزءاً من نظام الشركة التي تتمكن من تحصيل مستحقاتها الشهرية من خلال النظام الذي صممته الشركة وتتيح المجال أمام المواطن الفلسطيني تسديدها عبر تطبيق «بنكي ع موبايلي». وأوضح الغلاييني بأن البنك يقوم بشكل مستمر بتنفيذ حملات توعوية مصرفية ونشر معلومات حول الخدمات الإلكترونية والتطورات الجديدة التي يصل إليها، وساعد هذا في نشر ثقافة لاستخدام الحلول التكنولوجية الحديثة في المعاملات المصرفية.

وبحسب الغلاييني فقد وصل عدد مستخدمي تطبيق «بنكي ع موبايلي» إلى حوالي ١٥٠ ألف مستخدم، موضحاً بأن استخدام تطبيق «بنكي ع موبايلي» غير نمط حياة عملاء البنك باتجاه التكنولوجيا بدلاً من الذهاب إلى البنك للحصول على الخدمات المصرفية. وأشار الغلاييني إلى أن بنك فلسطين عمل على نشر شبكة كبيرة من نقاط البيع الإلكترونية والتي قدر عددها حتى الآن بـ ٦٥٠٠ نقطة بيع إلكترونية موزعة على المراكز التجارية والسياحية والمتاجر وغيرها بهدف نشر ثقافة استخدام البطاقات البلاستيكية لتتيح للمواطنين والعملاء على حد سواء التسوق ودفع فواتير الخدمات المختلفة، مؤكداً في الوقت ذاته على أن نقاط البيع تقبل البطاقات البنكية الصادرة عن البنوك المحلية والعالمية.

«وتأتي هذه الجهود انطلاقاً من حرص البنك على تسهيل حياة المواطنين بموازاة تفعيل التطبيق بشكل أكبر من خلال إضافة خدمات متنوعة ورفع عدد الشركات المتعاقدة، فضلاً عن إطلاق تطبيق «بنكي ع موبايلي» الذي يوفر خدماته للشركات»، أوضح الغلاييني.

وفي سياق تطبيق معايير الشمول المالي وتحقيق الإستدامة لأعمال البنك وتطويرها بشكل مستمر، لفت الغلاييني إلى أن البنك عمل وفق خطط لتعميم استخدام المنتجات المصرفية بين فئات المجتمع الفلسطيني والتوعية بها، حيث أطلق أول فرع متنقل في

فلسطين «بنكي رحال» ليجول بين القرى والمناطق الفلسطينية بهدف تقديم الخدمات المصرفية والتوعوية، كما عمل على إطلاق برنامج «فلسطينية» وهو برنامج لتمكين المرأة الفلسطينية مالياً ومصرفياً وتشجيعها على البدء بمشروعها الخاص بدءاً بتوعيتها ومروراً بتدريبها وانتهاءً بتصميم برنامج تمويل يلبي احتياجاتها، كما وعملنا على إنشاء مناطق خاصة للأطفال داخل الفروع والعديد من المبادرات الأخرى.

القطاع المصرفي وعدد البنوك

من ناحية أخرى اعتبر الغلاييني أن عدد البنوك العاملة في فلسطين يعد مرتفعاً مقارنة بحجم السوق الفلسطيني. مشيراً إلى أن تمتين القطاع المصرفي يعد أكثر أهمية من زيادة عدد مؤسساته العاملة. لأن ذلك سيسهم في تعزيز استقرار الجهاز المصرفي برمته مع الحفاظ على الإنفتاح أمام الاستثمارات الخارجية للدخول في السوق الفلسطيني، وربما تكون عمليات الاندماج كفيلاً بتمتينه، مشيداً بالجهود التي تبذلها سلطة النقد الفلسطينية بالعمل في هذا الاتجاه والتي تسير نحو هدف تعزيز استقراره في ظل تحديات كبيرة تواجه الاقتصاد الفلسطيني.

وقال الغلاييني بأن عدد البنوك العاملة في فلسطين كان سابقاً ٢٤ مصرفاً، وتقلص هذا العدد بسبب عمليات الدمج وغيرها من الأسباب إلى ١٤ مصرفاً. مشيراً إلى اندماج البنك التجاري الفلسطيني مع بنك فلسطين ودخول عدد من البنوك الأخرى في عمليات اندماج أتاحت تكوين بنوك أكثر قدرة على مواجهة التحديات. ومع ذلك، فقد اعتبر الغلاييني بأن عدد البنوك العاملة حالياً يعد مرتفعاً مقارنة بحجم السوق، وهو ما يؤكد على أهمية الفكرة سالفة الذكر بأهمية التمتين على التوسع العددي للمؤسسات العاملة، مشدداً على أهمية اندماج البنوك الصغيرة مع بعضها لتشكيل كيانات مالية كبيرة متينة ومستقرة.

تحديات يقابلها التوسع الخارجي

وتحدث الغلاييني عن التحديات التي يواجهها الاقتصاد الفلسطيني بسبب الظروف السياسية والاقتصادية الأخرى. ولذلك فإن التوسع خارج فلسطين قد يكون خياراً جيداً للبنوك الفلسطينية من أجل تعزيز استقرارها

واستدامتها. لذلك، فقد عمل البنك على التوسع في منطقة الخليج العربي وأمريكا اللاتينية عبر افتتاح مكتب تمثيلي في العاصمة التشيلية «سنثياغو» ومكتب تمثيلي آخر في إمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة، وقبلها بشراء حصة في البنك الاستثماري في المملكة الأردنية الهاشمية. والتي تأتي بهدف الوصول إلى الفلسطينيين الموزعين في الخارج ومحاوله جذب استثماراتهم إلى داخل فلسطين. ■





Best Bank In Palestine



جمال حوراني (مدير منطقة فلسطين للبنك العربي)؛

نتميز بالشمولية وحلولنا المصرفية موجهة

الى مختلف القطاعات

وصف مدير منطقة فلسطين للبنك العربي جمال حوراني القطاع المصرفي المحلي بالمحصّن والقوي، ورأى ان المطلوب التصدي للمخاطر التكنولوجية المحدقة بالمصارف عن طريق اعتماد انظمة حماية، عارضا لسلة الخدمات التي يوفرها لعملائه من منطلق شموليته وتقديمه حلولاً لمختلف القطاعات، معتبرا ان عدد البنوك في السوق المحلية كاف ما لم تدخل استثمارات مصرفية جديدة اليها.

التصدي للمخاطر

■ كيف تقيّمون الوضع الاقتصادي في فلسطين وواقع القطاع المصرفي خلال المرحلة الراهنة؟

– ثمة تحديات كثيرة ولكن الجهاز المصرفي الفلسطيني محصّن وقوي ويتعامل مع الازعاج بطريقة ايجابية، مما يجعل الامور تسير بشكل جيد.

■ هناك خوف لدى البنوك المركزية في ما خص الاعتداءات الالكترونية، هل تعرضت المصارف الفلسطينية لعملية قرصنة خلال تعاملاتها؟

– كلا لم تتعرض المصارف الفلسطينية لعمليات قرصنة ولكن تعود أسباب هذا الخوف الى التطور التكنولوجي الحاصل حول العالم وبوتيرة متسارعة، في حين ان المطلوب التصدي لهذه المخاطر عن طريق اعتماد أنظمة الحماية ووضع حلول استباقية تجنباً لحدوث اختراقات.

حلول مصرفية لمختلف القطاعات

■ ما هي أبرز مميزات البنك العربي في فلسطين؟



– يعد البنك العربي من البنوك الشاملة ويقدم الحلول المصرفية لمختلف القطاعات منها الشركات والافراد. فضلا عن انه مصرف متطور ورائد في الصناعة المصرفية

داخل فلسطين، كما ويقدم خدمات مصرفية متطورة وحلولاً رقمية، الى جانب تطبيقات على الهواتف الذكية ويمتلك شبكة متطورة من الصرافات الآلية. كما يعد البنك من الرواد في دعم التطور الاقتصادي والمصرفي في فلسطين.



عدد البنوك في السوق المحلية كاف ما لم تدخل استثمارات مصرفية اليها



■ ماذا عن نتائجكم المسجلة خلال العام ٢٠١٨؟
– سجلنا نتائج ممتازة العام الماضي وجاءت وفق الخطة الموضوعية.

كفافية في عدد البنوك

■ في رأيكم، هل للسوق الفلسطينية القدرة على استيعاب كيانات مصرفية جديدة؟

– في الحقيقة، ان العدد الحالي من المصارف العاملة في السوق المحلية يعد كافيا، ولكن في حال حدوث تطور اقتصادي في المدى القريب ستدخل استثمارات مصرفية جديدة ما سيغير في واقع الحال الا انه في ظل الظروف الاقتصادية الحالية عدد البنوك كاف ويلبي حاجات العملاء ومطالباتهم. ■



صورة تذكارية امام جناح البنك العربي مع د. رياض شحاده



فريق عمل البنك العربي – فلسطين



The Complete Bank-Card & ATM
Solution Provider in
Asia, Africa and Europe



Card Issuing

Revolving Credit Cards

Charge Cards

Corporate Cards

Co-Branded / Affinity Programs

Virtual Cards

Proprietary Cards

Off-line Debit Cards

On-line Debit Cards

Pre-paid Cards

Installment Cards

PCI DSS Compliance



بيان قاسم

(مدير عام البنك الاسلامي الفلسطيني PALESTINE ISLAMIC BANK)؛

الطلب على التكنولوجيا المصرفية الاعلى في السوق الفلسطينية مقارنة بأي دولة اخرى

■ ■ القطاع المصرفي المحلي متماسك بالرغم من التحديات والصعوبات ■ ■

يعتبر البنك الاسلامي الفلسطيني PALESTINE ISLAMIC BANK رائداً في توفير الأنشطة والخدمات المالية الإسلامية والاستثمار بمنظور تكنولوجي متطور يلبي احتياجات العملاء وأصحاب العلاقة ومتطلباتهم. ويركز البنك في خدماته وبرامجه على الأفراد بما يمنحهم أفضل عائد استثماري وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وقد حصل على جوائز عالمية في هذا المجال مثل جائزة «التميز من حيث الخدمات المصرفية الإسلامية» من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب للعام ٢٠١٨، وجائزة «البنك الإسلامي الأكثر ابتكاراً في فلسطين» عن العام ٢٠١٨، وجائزة «أفضل بنك إسلامي في فلسطين».

مدير عام البنك بيان قاسم اعتبر ان القطاع المصرفي الفلسطيني لا يزال متماسكاً بالرغم من التحديات والصعوبات التي تواجهه، مؤكداً بأن الطلب على التكنولوجيا في السوق المحلية يعد الاعلى مقارنة بأي دولة اخرى. داعياً الى الاستثمار في هذا المجال مواكبة لحاجات الجيل الصاعد ومتطلباته، مركزاً على مسعى تحقيق الربحية.

تعزيز الربحية

■ كم يبلغ عدد فروع البنك الإسلامي الفلسطيني؟
- يصل العدد الحالي الى ٤٣ فرعاً، وبحسب الاستراتيجية الموضوعية وصلنا الى الحجم المطلوب من خلال تواجدنا في كل محافظة فلسطينية. وحالياً نعمل على تثبيت وجودنا في الاماكن التي نتواجد فيها وتعزيز الربحية بعد افتتاحنا خلال العامين الماضيين عدداً من الفروع والمكاتب، كما نطمح لاستمرار التوسع من خلال التكنولوجيا للوصول إلى كافة الشرائح المستهدفة داخل وخارج فلسطين وانسجاماً مع استراتيجية الشمول المالي التي تبنتها سلطة النقد الفلسطينية.

■ هل لديكم اي مطالب ترفعونها الى سلطة النقد الفلسطينية؟

- كلا، لا توجد اي مطالب لسلطة النقد، حيث تتم مناقشة كافة احتياجات القطاع المصرفي بشكل طبيعي وبتأن ودراسة وبشراكة وتكامل بين الجميع. ■



نعمل على تثبيت وجودنا في اماكننا وتعزيز الربحية



الاستثمار في وسائل التكنولوجيا

■ في رأيكم، الى اي مدى هناك قابلية واستيعاب للتطور التكنولوجي في المجتمع الفلسطيني؟
- ان الطلب على التكنولوجيا في السوق الفلسطينية يعد ضمن الاعلى مقارنة بأي دولة اخرى، علماً اننا نعاني معوقات عديدة على مستوى التنقل والتواصل، من هنا حرصنا على الاستعانة بوسائل التكنولوجيا لتسهيل عملية الاتصال، في وقت تتفاعل فيه بجيل الشباب حول العالم كونه يتكلم لغة واحدة وهي التواصل واستخدام التكنولوجيا، من هنا ضرورة الاستثمار في هذا المجال لمواكبة متطلبات واحتياجات الجيل الصاعد.

لا تجاوب مع الابتزاز السياسي

■ كيف تقيّمون واقع القطاع المصرفي الفلسطيني في ظل الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد؟

- لا يزال القطاع المصرفي الفلسطيني متماسكاً حتى الآن بالرغم من التحديات والصعوبات التي يعانيتها، وبغياب الآثار الخطيرة نحن في انتظار المستجدات وما يمكن ان يطرأ خلال المرحلة المقبلة.

■ في رأيكم، ما هي تداعيات صفقة القرن على الاقتصاد والجهاز المصرفي؟

- الموقف السياسي تجاه هذه المسألة واضح ويتمثل في تحديد دولتين لشعبين مختلفين، ولكن حتى الساعة لا تزال الامور غير واضحة في ما خص القضايا المطروحة في اتفاقية صفقة القرن. وبالتالي في حال عدم معرفة تفاصيل القرار لا يمكننا ان نتوقع التداعيات والآثار السلبية على الاقتصاد الوطني، بما فيه القطاع المصرفي.

وفي ما يتعلق بالعلاقات المالية القائمة حالياً فهناك بعض المشكلات، إلا أننا قادرون على التعامل معها.

جوائز البنك الإسلامي الفلسطيني عن العام 2018

**WUAB
AWARDS
2018**

جائزة التميز من حيث
الخدمات المصرفية
الإسلامية

**International
Finance
2018**

جائزة البنك الإسلامي
الأكثر ابتكاراً
في فلسطين 2018

**EMEA
AWARDS
2018**

أفضل بنك إسلامي
في فلسطين

صلاح هدمي (الرئيس التنفيذي لبنك القدس QUDS BANK):

تعليمات سلطة النقد تشجع على الحد من عدد البنوك وتفعيل الدمج في ما بينها



يمارس بنك القدس QUDS BANK نشاطه التجاري على الأراضي الفلسطينية المرتكز على جذب ودائع العملاء على مختلف انواعها ووضع حلول تمويلية تستهدف الافراد والشركات، وتعمل دائرة تطوير المنتجات في البنك على تطوير مجموعة من الخدمات والمنتجات العصرية التي تحاكي تطلعات العملاء.

الرئيس التنفيذي للبنك صلاح هدمي لاحظ الاداء المتواضع للمصارف الفلسطينية بتأثير من التحديات، وكشف عن خطة لاعادة ترتيب الاولويات في البنك لضمان الاستمرارية، مؤكدا العمل على تحويل العمليات الى رقمية، واجدا في التعليمات الصادرة عن سلطة النقد تشجيعا على الحد من عدد البنوك وتفعيل عمليات الدمج في ما بينها.

اعتمادها باعتبارها حاجة ملحة في عصرنا الحالي، فاليوم الفرع مثلاً لم يعد نقطة التقاء مهمة بالنسبة الى العملاء بل أضحي بإمكانهم تأدية جميع خدماتهم من منازلهم او مكاتبهم باستخدام هواتفهم الذكية.

تشجيع على الدمج

■ كيف تنظرون الى عمليات الدمج بين المصارف الفلسطينية؟

– اعتقد ان عملية الدمج بين البنوك تعد توجها استراتيجيا لسلطة النقد من اجل خلق جهاز مصرفي مليء في فلسطين، كان هناك ٢٣ مصرفاً، اما اليوم فتقلص العدد الى ١٤ وأظن ان تعليمات ومتطلبات سلطة النقد تشجع على الحد من عدد البنوك وتفعيل عمليات الدمج.

■ ما مدى رضاكم عن نتائجكم المحققة في الفترة الأخيرة؟

– نحن راضون بشكل كبير، اذ بالرغم من كل التحديات التي مررنا بها، تمكنا من الحفاظ على أرقام جيدة ونسعى الى زيادتها خلال ٢٠١٩. ■

نعمل على خطة ترتيب الاولويات ضمانا للاستمرارية

– يعد هذا الموضوع جزءاً من التحديات الايجابية التي تواجهها البنوك، وبالتالي لا يمكننا التغافل عن مواكبة التطورات التكنولوجية، لذا نحرص على المشاركة بجميع المؤتمرات والتجمعات التي تتناول وتسلب الضوء على مسألة التطور التكنولوجي لارتباط ذلك وثيقاً بالاولويات التي ذكرتها آنفاً. كما والعمل على تحويل العمليات، سواء داخل دوائر البنك او مع العملاء الى رقمية آلية، خصوصاً انها تساهم في تقليل التكلفة وزيادة الدقة والسرعة في انجاز المعاملات. يبقى اننا جزء من كل التطورات الحاصلة في القطاع المصرفي وقد باتت الشركات تتسابق على

التكيف مع التحديات

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي في فلسطين في ظل الظروف الراهنة؟

– لا شك في ان عام ٢٠١٨ لم يكن سهلاً اذ كان مليئاً بالتحديات في ظل اداء متواضع للمصارف عموماً لم يكن على المستوى المطلوب، مع الاشارة الى ان جزءاً من هذه التحديات انتقل الى العام ٢٠١٩، فضلاً عن ظهور تحديات جديدة. انه واقعنا ولا بد من التعايش والتكيف معه، مع العلم ان ارقامنا خلال ٢٠١٨ كانت افضل بقليل من عام ٢٠١٧ وكنا أمل ان تكون ٢٠١٩ افضل من سابقتها بالرغم من كل الظروف المحيطة بنا والاحطار المحدقة بالمنطقة. من جهتنا نقوم بإعادة ترتيب الأولويات لمواجهة التحديات وضمان الاستمرارية، فالبقاء يتمثل بالحفاظ على ودائع مستقرة وتقديم خدمات مستدامة ونوعية.

مواكبة التطورات التكنولوجية

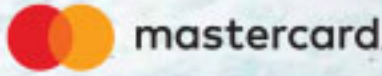
■ ما مدى استيعاب المجتمع الفلسطيني للتطور التكنولوجي والتحول الرقمي؟



بنك القدس
Quds Bank

تجربة خيالية ستكون أنت نجمها مع رفيقة دربك

بالي . بانكوك . بكين



لا تُفوّت الفرصة لتكون أنت نجم تجربة خيالية لرحلة مليئة بالرفاهية والتميّز

سارع بالحصول على بطاقة ماستركارد "وورلد، وورلد إيليت" بنك القدس الائتمانية أو استخدم بطاقتك الحالية لتضاعف فرصتك بالربح وتكن أحد الـ 3 فائزين برحلة مدفوعة التكاليف إلى بالي، بانكوك أو بكين من برنامج برايسلس - Priceless

• تشمل الحملة جميع حاملي بطاقات ماستركارد بنك القدس الائتمانية "وورلد، وورلد إيليت".

• الرحل إلى بالي وبكين مدفوعة التكاليف لشخصين لـ 7 أيام و 6 ليالي وإلى بانكوك 5 أيام و 4 ليالي مليئة بالتجارب الفريدة التي ستبهرك.

• يتم السحب على فائز واحد نهاية كل دورة خلال الأشهر: نيسان - رحلة بالي، آيار - رحلة بكين، حزيران - رحلة بانكوك.

• الحد الأدنى للتأهل ودخول السحب على الجوائز هو مجموع حركاتك الشهرية بقيمة \$1000 أو ما يعادلها بالعملة الأخرى.

• كل عملية شراء محلية وخارجية على نقاط البيع من خلال بطاقتك الائتمانية بقيمة \$100 أو ما يعادلها بالعملة الأخرى تمنحك فرصة إضافية للربح.

• يستثنى من السحب أعضاء مجلس الإدارة وموظفي البنك وأزواجهم وأبنائهم.

• تنتهي الحملة بتاريخ 30.6.2019



خاضع للشروط والأحكام | نخضع الجوائز لضريبة الدخل

لنطلق على الشوط والاندفاع الخاصة بالحملة بحسب نهاية مسابقة الإنترنت

1700-710-710

www.qudsbank.ps



أحمد الحاج حسن (مدير عام البنك الوطني TNB - فلسطين)؛

أبرز إنجازاتنا الاستحواذ على حصة في البنك الاسلامي الفلسطيني

وزيادة استثمارنا في التكنولوجيا ورفع نسب الشمول المالي للمرأة الفلسطينية



يطمح البنك الوطني TNB الى ان يكون الخيار الوطني للفلسطينيين الذين يبحثون عن مزود خدمات مالية قوي وآمن ومواكب للتطور والحداثة، كما ويسعى ان يحافظ على المكانة البارزة التي وصل اليها اليوم في الجهاز المصرفي الفلسطيني كونه ثاني أكبر بنك فلسطيني ويطمح الى مزيد من النمو والتطور.

مدير عام البنك أحمد الحاج حسن أكد أن الجهاز المصرفي الفلسطيني يتمتع بنسب سيولة مرتفعة والقدرة على اجتياز المرحلة الصعبة الناتجة عن توتر العلاقات الفلسطينية – الاميركية بسهولة، وقدر عالياً نجاح سلطة النقد الفلسطينية في تقليص عدد المصارف المحلية الى ١٥ مصرفاً، واصفا الخطوة بأنها مساعدة في تكوين رؤوس اموال اعلى تساهم في زيادة قدرتها على مواجهة التحديات، ساردا أبرز إنجازات البنك وعلى رأسها استحواذه على حصة مسيطرة في البنك الاسلامي الفلسطيني والاستثمار بالتكنولوجيا وزيادة شبكة الفروع ورفع نسب الشمول المالي لدى النساء في فلسطين.

تقليص عدد المصارف

■ كيف تصفون عمليات الاندماج التي حصلت بين عدد من المصارف الفلسطينية، وما مدى نجاحها؟

– تهدف سياسة سلطة النقد الى خلق كيانات مصرفية أكبر وأقوى

وقد نجحت في تقليص عدد المصارف الفلسطينية من ٢١ الى ١٥ مصرفاً، ونجد ان هذه الخطوة ناجحة وتساعد البنوك في تكوين رؤوس اموال اعلى تساهم في زيادة قدرتها على مواجهة التحديات والاستثمار في المتطلبات التكنولوجية التي تعد أساسية في المرحلة المقبلة.

رفع نسب الشمول للمرأة الفلسطينية

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها البنك خلال العام الماضي؟

– من أبرز إنجازات البنك استحواذه على حصة في البنك الاسلامي الفلسطيني ساهمت في مضاعفة حجم اصوله ورفع نسب ربحيته، بالاضافة الى تحقيق إنجازات ضخمة في مجال

سيولة مرتفعة

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي الفلسطيني في بداية العام ٢٠١٩؟

– عموماً الاوضاع الاقتصادية في فلسطين ليست مستقرة خصوصاً في ظل الظروف السياسية الصعبة وتراجع المساعدات، مع ارتفاع حدة توتر العلاقات مع الولايات المتحدة الاميركية. الا انه رغم ذلك يتمتع الجهاز المصرفي الفلسطيني بنسب سيولة مرتفعة ولديه القدرة على اجتياز هذه المرحلة بسهولة، فضلاً عن ان قوة الجهاز المصرفي ساعدت الدولة في الحفاظ على استقرارها في الازمات.

■ برأيكم في حال تطبيق صفقة القرن ما مدى تأثيرها على اقتصاد الدولة؟

– حقيقة، ان الظروف التي نشأت جراء الحديث عن هذه الصفقة تمثلت في تقليص المساعدات من الولايات المتحدة، فضلاً عن توتر العلاقات مع الاسرائيليين في موضوع الضريبة الذي يؤثر سلباً على الاقتصاد أكثر من الصفقة نفسها التي لم يتم طرحها حتى الآن.

الخدمات الالكترونية، فضلاً عن زيادة عدد الفروع التي وصلت حالياً ضمن المجموعة الى ٦٥ فرعاً، الى جانب رفع معدل الشمول المالي لدى المرأة، بحيث ان ٥٥ في المئة من حسابات التوفير تعود للنساء وهذا انجاز نفخر به، حيث تمكنا من إقناع عدد كبير من السيدات لاستخدام طرق التوفير عبر الجهاز المصرفي بدلا من اللجوء الى الوسائل التقليدية. إضافة الى ذلك بدأنا تطبيق خطة التحول الرقمي، وتمكنا من تطوير خدماتنا الالكترونية واطراف خدماتنا التكنولوجية حديثة كسابقة في الجهاز المصرفي الفلسطيني بإطلاق اول مركز خدمات عملاء رقمي يمكن العملاء من إتمام مجموعة من المعاملات المصرفية دون الحاجة الى زيارة الفروع. ■

د. عاطف علاونة

(رئيس البنك الاسلامي العربي – ARAB ISLAMIC BANK فلسطين):

القطاع المصرفي الفلسطيني سجل استقرارا نقديا برغم التحديات المحيطة به



يعمل البنك الاسلامي العربي ARAB ISLAMIC BANK على ترسيخ وتعميق العمل بالنظام المصرفي خيارا اول، ويقوم بدور فعال في النهوض بالاقتصاد الفلسطيني وتحقيق مبدأ التكافل ومراعاة الاهداف الاجتماعية الاسلامية، ويقدم حلولاً وخدمات مصرفية اسلامية عصرية وذات جودة عالية ومنافسة.

طمأن رئيس مجلس ادارة البنك الدكتور عاطف علاونة الى الاداء المتميز للقطاع المصرفي الفلسطيني، وعزا الامر لسياسة القيمين عليه الحكمة والرشيدة، و اشار الى تسجيل البنوك الاسلامية استقرارا مستداما، أما عدم حصول صفقة القرن نظرا لانعكاساتها الاقتصادية السلبية، مبديا ثقته بقدرة الشعب الفلسطيني على مواجهة التحديات والصمود بوجه الازمات، مفندا معاني تصميم الشعار الجديد للبنك الشبابي والمتفائل وذوي الطابع الاسلامي.

مليون دولار، وحجب التمويلات عن القطاعات الانتاجية والبالغ مجموعها سنويا ٦٠٠ مليون دولار ما انعكس سلبا على الاقتصاد الفلسطيني، الا ان للشعب الفلسطيني القدرة على مواجهة هذه التحديات والصمود بوجه الازمات والعمل بكفاءة وفعالية لدرء تداعياتها.

شعار اسلامي

■ أطلقت شعارا جديدا للبنك الاسلامي العربي، ما مدى أهمية هذا الشعار والعلامة التجارية؟

– يتضمن الشعار الجديد «البراق» أهمية كبرى كونه ينبثق من الشريعة الاسلامية ويمثل خمسة ألوان تعد أركان الاسلام، وهو معدّ بطريقة رقمية تعكس الاستراتيجية المستقبلية للبنك بالتوجه نحو الخدمات الرقمية، فضلا عن ان الالوان المعتمدة شبابية تدل على الانفتاح والمرح والتفاؤل، في حين ان التصميم يعكس الثبات وقدرة البنك على النمو السريع وهذا الشعار يمثل بحق الاستراتيجية المعتمدة خلال السنوات المقبلة. ■



الشعب الفلسطيني قادر على الصمود بوجه الازمات والعمل بكفاءة وفعالية لدرء تداعياتها



الاسلامية بعدما انتشرت بقوة نظرا لثباتها وقدرتها على مواجهة التحديات.

صمود الشعب الفلسطيني

■ في رأيكم ما مدى تأثير صفقة القرن على الوضع الاقتصادي الفلسطيني في حال حصلت؟

– نأمل عدم حدوث هذه الصفقة ولكن للأسف الشديد بدأنا نلاحظ ظهور بعض الانعكاسات السلبية مثل قطع العلاقات الاقتصادية والسياسية والدبلوماسية بين الولايات المتحدة الاميركية والسلطة الفلسطينية، الى جانب توقف ارسال المساعدات والتي تصل سنويا الى ٤٧٠

نمو الصيرفة الاسلامية وتطورها

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي الفلسطيني في ظل الظروف التي تعيشها البلاد؟

– على الرغم من الظروف الاقتصادية والسياسية الصعبة داخليا وخارجيا يحقق القطاع المصرفي الفلسطيني اداء متميزا، تزامنا مع ارتفاع اجمالي موجوداته واصوله. كما ونجح القطاع في التصدي للازمات ولم يتعرض لأي نكبة وسجل استقرارا نقديا برغم التحديات المحيطة به، ويعود ذلك الى السياسة الحكيمة للقيمين على القطاع المصرفي، سواء سلطة النقد او المدراء العاميين ومجالس ادارة البنوك لاتباعهم سياسة تقليدية بعيدا عن المخاطر. في حين سجلت البنوك الاسلامية استقرارا مستداما خلال هذه المرحلة ولم تتأثر بالازمة العالمية، ما ساهم في نمو وتطور الصيرفة الاسلامية، على مستوى العالم وليس فقط ضمن السوق الفلسطينية. والدليل اتخاذ عواصم دول اوربا وشرق آسيا واميركا مقارا رئيسية للصيرفة

خليل أنيس نصر

: (بنك الاستثمار الفلسطيني - PALESTINE INVESTMENT BANK)



فرعنا في البحرين يعزز الثقة بالمصارف الفلسطينية

يتخذ بنك الاستثمار الفلسطيني PALESTINE INVESTMENT BANK خيارات مستقبلية تتمثل في المحافظة على الانجازات واستمرارية النمو والتطور والاستجابة بكل كفاءة لاحتياجات ورغبات المتعاملين معه وتنمية اموالهم بمنتهى الحرص والمسؤولية، مع متابعة تطوير منتجات جديدة وطرحها في السوق المحلية.

نائب رئيس مجلس ادارة البنك خليل أنيس نصر نوّه بالجهد المبذول من قبل سلطة النقد للمحافظة على الجهاز المصرفي ووضعه على الخارطة الدولية، واكد ان الاقتصاد الفلسطيني ثابت واساسي في نشاط الدولة، مشيرا الى رضاه حول فرع البنك في مملكة البحرين، معتبرا ان الخطوة تعزز الثقة بالمصارف الفلسطينية، لافتا الى السعي للتوسع في مجال التحول الرقمي ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تعزيز الثقة بالمصارف الفلسطينية
■ الى أي مدى أنتم راضون عن توسعكم في مملكة البحرين؟

– نحن راضون جدا وكنا نسعى لهذه الخطوة منذ فترة طويلة، وانه لمدعاة فخر ان يكون لدينا فرع في منطقة الخليج العربي وتحديدا في البحرين، لان ذلك يشكل انفتاحا على جميع الاطراف ويعزز الثقة بالمصارف الفلسطينية وبين المعنيين بالقطاع المصرفي في الدولتين ويوسع من قاعدة عملائنا.

■ ما هي ابرز انجازاتكم في الفترة الأخيرة؟
– ينمو بنك الاستثمار الفلسطيني بشكل ثابت، ولا شك ان عملية التوسع كانت مهمة جدا، كما نسعى الى التوسع في مجال التحول الرقمي في السوق الفلسطينية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ■

نسعى للتوسع في مجال التحول الرقمي ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الدولة. من جهتنا وباعتبار بنك الاستثمار الفلسطيني اول مصرف يتوسع خارج حدود فلسطين، افتتحنا فرعنا في البحرين العام الفائت، نقدم من خلاله خدماتنا بالكامل للجالية الفلسطينية المتواجدة هناك، وهذا خير دليل على ان القطاع المصرفي الفلسطيني مدار بطريقة ممتازة ومدعوم من قبل سلطة النقد الفلسطينية ويحظى بثقة الدول الأخرى.

وضع الجهاز المصرفي على الخارطة الدولية

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي في فلسطين خلال الفترة الحالية؟

– في رأيي مقومات القطاع المصرفي في فلسطين جيدة والفرص متاحة بشكل كبير، كما ان سلطة النقد الفلسطينية تقوم بجهود جبارة للمحافظة على الجهاز المصرفي المحلي ووضعه على الخارطة الدولية، وهذا يعد أمرا ايجابيا، لكن بلا شك فإن الاقتصاد الفلسطيني يواجه ظروفًا صعبة نتيجة الأوضاع العامة، لذا فالتحديات كبيرة جدا.

دعم من سلطة النقد

■ برأيكم، في حال تم تطبيق صفقة القرن، ماذا ستكون تداعياتها على الاقتصاد الفلسطيني؟

– لا احد يدرك تفاصيل هذه الصفقة لغاية الآن، انما اؤكد ان الاقتصاد الفلسطيني ثابت واساسي في نشاط



بنك الاستثمار الفلسطيني
PALESTINE INVESTMENT BANK



رُبْعُ قَرْنٍ.. تَنْمِيَةٌ وَأَمَانٌ

عالم من الأعمال والخدمات المصرفية المميزة نقدمها من خلال (21) فرعاً في دولة فلسطين وخارجها



بنك الاستثمار الفلسطيني
PALESTINE INVESTMENT BANK

1800 888 888

www.pibbank.com

www.pibbahrain.com

نضال البرغوثي (مدير عام مصرف الصفا الاسلامي - SAFA BANK):



مستمرون في تقديم منتجات مبتكرة للإرتقاء بخدماتنا وتطبيق الابتكار بشقيه التكنولوجي والنوعي

يسعى مصرف الصفا الاسلامي SAFA BANK الى تلبية احتياجات السوق الفلسطينية من الخدمات والمنتجات المصرفية المتوافقة و أحكام الشريعة الإسلامية مستبعداً الفائدة في جميع صورها، كما ويمارس أعمال التمويل والإستثمار وتطوير وسائل اجتذاب الأموال والمدخرات نحو المشاركة في الإستثمار المنتج بأساليب ووسائل مصرفية لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

مدير عام المصرف نضال البرغوثي قدّر عالياً تقيد البنوك الفلسطينية بالمعايير العالمية والإلتزام بتطبيق جميع القوانين، وأشار الى نجاح سلطة النقد والقطاع المصرفي بشقيه التقليدي والإسلامي في تقديم تجربة مصرفية فريدة برغم الاحتمال والمعوقات القائمة، متوقفاً ان يصل عدد فروع المصرف الى عشرة في نهاية العام الحالي، مذكراً بتطبيقه مفهوم الشمول المالي من خلال تقديم منتجات لم تكن متوفرة قبلاً، متطرقاً الى الخدمات التي يوفرها للعملاء والموجهه لذوي الدخل المحدود، مؤكداً استمراره في تقديم منتجات مبتكرة للمواطنين للإرتقاء بخدماته وتطبيق الابتكار في شقيه التكنولوجي والنوعي.

تجربة مصرفية فريدة

■ انطلاقاً مما يشاع حول ما يعرف بـ «صفقة القرن»، ما هي برأيكم تداعياتها على القطاع المصرفي الفلسطيني في حال طبقت؟

– المنطقة ككل سواء تمت صفقة القرن او لم تتم ومن خلال تجاربنا منذ تأسيس القطاع المصرفي في فلسطين نجد ان البنوك العاملة في هذه البقعة تعرضت للعديد من المنعطفات والازمات الصعبة، ولكنها تمكنت من تجاوزها بنجاح، فضلاً عن ان اداء هذه البنوك يعد جيداً مقارنة بما هو عليه في دول المنطقة في ظل التقيد بالمعايير العالمية والالتزام بتطبيق جميع القوانين.

■ كيف تقيمون واقع المصارف الفلسطينية اليوم؟

– عموماً نجحت سلطة النقد الفلسطينية والقطاع المصرفي في شقيه التقليدي والإسلامي في تقديم تجربة مصرفية فريدة برغم الاحتمال والمعوقات القائمة وهي اشد صعوبة من صفقة القرن، وقد تمكنت البنوك بقيادة سلطة النقد من تجاوز العقبات وتسجيل نتائج جيدة، مقارنة بالقطاع المصرفي العربي.

تطبيق مفهوم الشمول المالي

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققها مصرف الصفا خلال المرحلة الماضية؟

– بدأ مصرف الصفا بفرعه الرئيسي في مدينة رام الله، بعدها توسع في فرعيه في كل من محافظة نابلس والخليل، وحالياً اصبح يضم المصرف 6 فروع بعدما حقق نمواً على مستوى التوسع الميداني في مختلف المحافظات. ومن المتوقع ان يصل عدد الفروع الى عشرة في نهاية العام الحالي لتغطية جميع المناطق. وفي ما يتعلق بموضوع التمويل والودائع فقد تجاوزت ودائع مصرف الصفا عتبة المئة مليون دولار في حين وصل حجم التمويل الى المئة مليون دولار وهذا يعد انجازاً في وقت قياسي شمل جميع شرائح المجتمع الفلسطيني. كما وطبق مصرف الصفا مفهوم الشمول المالي من خلال تقديم منتجات لم تكن متوفرة لدى البنوك الاسلامية سابقاً، فعلى سبيل المثال، برنامج لتغطية النفقات الصحية ويعد مميزاً كونه متخصصاً في تمويل عمليات

طفل الأنبوب، والتي من غير الممكن ان تقدم البنوك الاسلامية على مثل هذه الخدمة، وما قام به مصرف الصفا هو شراء هذه الخدمة كسلعة من المركز الصحي وبيعها من المواطن من دون تحميله اي كلفة في التمويل، بالإضافة الى تقديمه برامج وتمويلات خاصة بالتعليم لذوي الدخل المحدود بمواجهة ارتفاع كلفة التعليم الجامعي في فلسطين. وعموماً تهدف هذه التمويلات الى خدمة المواطنين وتسهيل امورهم اليومية، كما اثبت مصرف الصفا وجوده خلال فترة قياسية، مقارنة بمصارف اخرى لديها حضورها وتاريخها منذ عقود.

■ ما هي خططكم للاشهر المقبلة؟

– سيستمر مصرف الصفا في تقديم منتجات مبتكرة للمواطنين للإرتقاء بالخدمات المقدمة وتطبيق الابتكار في شقيه التكنولوجي ونوعية الخدمات المقدمة، وهذا تحد بالنسبة لنا وعلينا تحقيقه. ■

خدمات مصرفية
إسلامية متطورة

على الأصول





اركان CSC الاردن

باسم عبد القادر الدويك (مدير عام شركة خدمات بطاقات الائتمان CSC JORDAN - الاردن)؛

حضورنا فاعل في السوقين الاردنية والفلسطينية ومحصنون من اي اختراق الكتروني

تعمل شركة خدمات بطاقات الائتمان CSC في مجال اصدار وادارة عمليات البطاقات الائتمانية، وبدأت في اصدار بطاقات ائتمان ذات مزايا متعددة، منها انها اول بطاقة متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية، اضافة الى مزايا اخرى متعددة يتمتع بها حامل البطاقة سواء في مجال السفر، حلول الدفع ومستوى الأمان والحماية التي تتمتع بها تلك البطاقات.

مدير عام الشركة صاحب الفكر التنظيمي والإداري المبتكر باسم عبد القادر الدويك عرض لمجالات عملها في السوقين الاردنية والفلسطينية، وأشار الى تعامل العدد الأكبر من البنوك الناشطة في الاردن مع شركات محلية بموجب تعليمات صادرة عن البنك المركزي، مذكرا بحصانة الشركة واتخاذها جميع الاحتياطات الضرورية للتصدي لأي عملية اختراق الكتروني، متطرقا الى اهم الخدمات المميزة التي تقدمها وتميزها عن مثيلاتها.



شركة CSC جزء من مجموعة عالمية، بمعنى انها محصنة
وتتخذ جميع الاحتياطات الضرورية للتصدي لأي عملية اختراق الكتروني



الاردن جزءا من مجموعة عالمية، بمعنى انها محصنة وتتخذ جميع الاحتياطات الضرورية للتصدي لأي عملية اختراق الكتروني بالتعاون مع الشركة الأم، وفي هذا الإطار هي حاصلة على شهادة أوروبية تتيح لها الحماية من اي اختراق او اعتداء الكتروني يمكن ان يهددها.

■ ما هي ابرز الخدمات المميزة التي تقدمها الشركة مقارنة بمثيلاتها؟

– تقدم الشركة خدمات الدفع بواسطة الهواتف المحمولة عن طريق احدث التكنولوجيات، فضلا عن خدمة تشفير المعلومات والبطاقات داخل الاجهزة والتي تتم عملية الدفع من خلالها تلقائيا. ■

جديدة صادرة من البنك المركزي، بحيث ان البنوك مستقبلا ستصبح ملزمة بالتعامل مع شركات مرخص لها لتأدية خدمات ادارة انظمة الدفع، وفي هذا السياق سيعتمد القرار المتعلق بنظام الدفع والتحويل الالكتروني والذي سيدخل حيز التنفيذ في شهر آذار (مارس) الجاري.

خدمات تكنولوجية

■ يتم التداول عالميا بموضوع الاعتداءات الالكترونية، الى اي مدى أنتم محصنون ضد اي عملية اختراق؟

– تعد شركة خدمات بطاقات الائتمان في

نظام الدفع والتحوّل الإلكتروني

■ ما السياسة المعتمدة من قبل شركتكم في الاسواق التي تتواجد فيها؟

– للشركة حضور فاعل في كل من السوقين الاردنية والفلسطينية، فهي تخدم البنوك المتعاونة في مجالات اصدار وطباعة البطاقات، فضلا عن ادارة الصرافات الآلية وكل الامور المتعلقة بخدمات البطاقات.

■ ما مدى ثقة البنوك الفلسطينية والاردنية في التعامل مع شركة عربية؟

– يتعامل العدد الأكبر من البنوك العاملة في الاردن مع شركات داخل البلاد بموجب تعليمات



محمد ابراهيم البرغوثي

بنك الاسكان للتجارة والتمويل (THE HOUSING FOR TRADE AND FINANCE)؛



نتطلع الى تحقيق المزيد من الإنجازات ومواكبة التطور التكنولوجي على المستويات كافة

يسلك بنك الاسكان للتجارة والتمويل THE HOUSING FOR TRADE AND FINANCE مساراً جديداً ينطوي على دمج اعتبارات الاستدامة ضمن نطاق افصاحاته وأعماله الرئيسية، الذي بدوره يؤدي الى تعزيز أعماله المصرفية وبناء علاقات عمل ناجحة، بالإضافة الى انسجامه مع قيم ورسالة البنك.

المدير الإقليمي في البنك محمد ابراهيم البرغوثي ردّ إنجازات الجهاز المصرفي الفلسطيني لمتابعة سلطة النقد والبنوك الوافدة، وأكد نجاح القطاع المصرفي بالتكيف مع الأوضاع وتجاوز المشكلات والأزمات، منوهاً بمتانة علاقة البنوك المحلية مع السلطة الرقابية، متطلعاً الى تحقيق المزيد من الإنجازات ومواكبة التطور التكنولوجي على المستويات كافة، لافتاً الى تنسيق الجهات المختصة في مجال تكنولوجيا المعلومات مع دائرة الأنظمة في الأردن توفيراً لسبل حمايتها وتطبيقها، تجنباً لأي اعتداءات أو اختراقات.

ومواكبة التطور التكنولوجي على المستويات كافة، حيث سنوفر حيزاً واسعاً من الخدمات المصرفية التي سيتم طرحها داخل السوق الفلسطينية.

■ هل تتمكنون من تطبيق مختلف التطورات الحاصلة في الفرع الاساسي في الاردن داخل السوق الفلسطينية؟

– بالتأكيد، نعمل على تطبيق جميع الاجراءات والخدمات بطريقة متساوية بين جميع الفروع بهدف المحافظة على المستويات نفسها من الخدمة والمنتجات المقدمة للعملاء، بحيث نعمل على تطوير وتحديث المنتجات بما يتناسب مع تطلعات المقر الرئيسي في الاردن، فضلاً عن تطبيق المنتجات والخدمات نفسها داخل السوق الفلسطينية.

تجنب الإختراقات

■ في ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة، ما هي الاجراءات المتبعة من جانبكم للحماية ضد الاعتداءات الالكترونية؟

– تعمل الجهات المتخصصة في مجال تكنولوجيا المعلومات على التنسيق مع دائرة الأنظمة في الاردن لتوفير سبل الحماية وتطبيقها في كل من الاردن وفلسطين تجنباً لحصول اي اختراقات او اعتداءات الكترونية والمحافظة على أمن المعلومات. ■

والمواطن من خلال تحقيق الشمول المالي وخلق خدمات مصرفية جديدة تحت اشراف ومتابعة سلطة النقد.

بالاضافة الى ذلك، تحرص سلطة النقد على تطوير القطاع ومواكبته لأحدث الابتكارات للارتقاء بأداء البنوك، الى جانب قيام نقاشات وتنظيم لقاءات مستمرة بين الجهاز المصرفي وسلطة النقد ليجاد الحلول المناسبة للصعوبات او العراقيل التي تعترض البنوك، والدليل على متانة العلاقة مع السلطة الرقابية مشاركة جميع البنوك المحلية والوافدة بمؤتمر القطاع المصرفي الفلسطيني في محيطه العربي بدورته الثالثة باعتباره مطلباً وطنياً يجمع المعنيين بالقطاع ككل.

تطوير المنتجات وتحديثها

■ ما هي ابرز انجازات بنك الاسكان للتجارة والتمويل في السوق الفلسطينية؟

– تأسس البنك عام ١٩٩٥ وبدأ عمله في فرع واحد في مدينة رام الله وحالياً اضحت ١٥ فرعاً عاملة في مختلف المدن الفلسطينية. كما نجح البنك خلال العام ٢٠١٨ في تحقيق الاهداف التي رسمتها الادارة العامة بنسبة تجاوزت المئة في المئة، سواء على مستوى الارباح او الودائع والتسهيلات. بالإضافة الى اننا نطمح لتحقيق المزيد من الانجازات

القطاع المصرفي يتجاوز الأزمات

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي الفلسطيني في ظل التحديات التي تعيشها الدولة والتي كان آخرها صفقة القرن ذات التأثيرات السلبية على التحويلات المالية؟

– برغم التحديات القائمة لدى القطاع المصرفي الفلسطيني القدرة على الصمود والاستقرار في ظل متابعة سلطة النقد والبنوك الوافدة التي اعطت الجهاز المصرفي الفلسطيني الدافع لتحقيق الانجازات والمحافظة على قوته، بالإضافة الى ذلك وبرغم الاحتلال والصعوبات في انجاز عمليات النقد والتحويل نجح القطاع في التكيف مع الاوضاع وتجاوز المشكلات والازمات.

استقرار الجهاز المصرفي

■ الى اي مدى تقدم سلطة النقد الدعم المطلوب للبنوك المحلية وتلك العاملة في السوق الفلسطينية؟

– تقدم سلطة النقد الفلسطينية كامل الدعم لجميع البنوك العاملة داخل الدولة، فضلاً عن حرصها على استقرار الجهاز المصرفي والتعامل مع البنوك بطريقة عادلة ومنتساوية، سواء كانت محلية او وافدة، بحيث تعمل جميعها في خدمة الاقتصاد الفلسطيني

طارق عقل (المدير الاقليمي للبنك العقاري المصري العربي - الاردن):



حريصون على تواجدنا في السوق الاردنية ونسعى لزيادة أصوله وقدرته التشغيلية ليكون مؤثراً وفاعلاً فيها

سعى البنك العقاري المصري العربي عند انطلاقتها منذ نحو ١٣٩ عاماً، لأن يكون النموذج الشامل لتقديم كافة الخدمات المصرفية للمجتمع، ومساهماً فعالاً في كل نواحي التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وعلى رغم التغييرات العديدة التي شهدتها المصرف على المستويين الداخلي والخارجي خلال فترة عمله ونجاحه، إلا أن ذلك لم يغيّر التزامه بتوفير الخدمات المصرفية المتميزة والموثوقة للمواطنين والاقتصاد العربي بمجمله.

المدير الإقليمي للبنك طارق عقل أوضح: «نحن أقدم ثاني بنك في الاردن وأقدم البنوك العربية كافةً وأول فرع مصرفي في القدس، ولدينا مسؤولية تاريخية حيال منطقتنا وشعبنا نترجمها عبر خدماتنا المصرفية المتعددة».

محفظتي الأفراد وتمويل قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالإضافة الى استغلال الاستثمار في التكنولوجيا الرقمية التي بدأها البنك وادخال كل ما هو جديد ومتطور لخدمة البنك في القطاع المصرفي الفلسطيني.

كما نوه الى ان البنك العقاري المصري العربي هو البنك المصري الوحيد المتواجد في السوق الفلسطينية ونسعى من خلال خططنا المستقبلية ان يكون مساهماً قوياً في تعزيز التجارة البنكية، لذلك نحصر ان نكون في الطليعة من خلال ما يتم تقديمه من خدمات مصرفية شاملة، ونتطلع الى المضي قدماً في عملية التطوير والارتقاء بكافة خدماته، وبالتالي نحن راضون عن تواجدنا لانه يمثل بالنسبة الينا حالة صمود وتمسك بموقف.

■ هناك هوية مؤسسية جديدة، هل من الممكن ان تفصح لنا عنها؟

- نعم نحن بصدد اطلاق هوية مؤسسية جديدة للبنك العقاري المصري العربي / الاردن، في الوقت الذي يقوم فيه البنك بتطبيق إستراتيجيته الجديدة التي تستند إلى تعزيز نقاط القوة التقليدية للبنك في المجالات التي يتمتع فيها بميزة تنافسية ومنها قطاع الافراد والشركات بأنواعها الكبرى والصغيرة والمتوسطة، مما تطلب النظر في اطلاق هوية جديدة للتناسب مع التوجه الحالي بإحداث تغيير شامل في نشاطه، ولكي تعيد للبنك وضعه الذي يستحقه في السوق المصرفية من خلال فكر استثماري يعتمد على جذب قاعدة عملاء جدد. ■

المتزايدة بكفاءة وفعالية تامة.

ونحن نضع نصب أعيننا في البنك أهمية الاستثمار في القطاع التكنولوجي لتوفير خدمات مصرفية متطورة ترقى لتطلعات العملاء وتلبي احتياجاتهم المختلفة، لأجل ذلك تم البدء في تنفيذ التوجه الاستراتيجي للاستثمار في تطوير البنية التحتية للبنك ودفع مسيرة التحول الرقمي الخاص به، مؤكداً بذلك على المضي قدماً لتكون رائدين في قيادة التغيير في هذا المجال في السوق المحلية.

وأوضح أن اعتماد البنوك على التكنولوجيا يزداد بشكل كبير ومتسارع بهدف تعزيز الإيرادات والكفاءة، مشيراً إلى أن السنوات الأخيرة شهدت خطوات متسارعة في هذا المجال بين البنوك المحلية والاقليمية وبالأخص في مجال «الفينتك»، ونحن بدأنا في توجه استراتيجي لمواكبة هذا التسارع بالاستثمار في هذا المجال لمواكبة التطورات الحاصلة في الاسواق، كما نوه الى ان ثورة فينتك متسارعة حول العالم اذ ان البنوك الاميركية والاوروبية تطبقها في المجالات كلها من تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتقديم حلول مالية للشركات والدفع الالكتروني والتمويل والتأمين والاقراض وغيرها.

■ ما مدى رضاكم عن تواجدكم في السوق الفلسطينية؟

- بدأ البنك بتطبيق خطته الإستراتيجية الجديدة، والتي تركز على الفاعلية في الأداء وزيادة الربحية والتركيز من خلال التوسع في

توليتم الادارة الاقليمية للبنك منذ فترة، ما هي الاستراتيجية التي تتبعونها؟

- منذ ان توليت مهام عملي كمدير اقليمي للبنك العقاري المصري العربي / الاردن، تم البدء بوضع استراتيجيات جديدة لزيادة الحصة السوقية وتطوير منتجات جديدة في ظل ما تشهده البنوك حالياً من اتباع استراتيجيات جديدة تمكنها من الحصول على المزيد من الحصة السوقية في السوق المصرفية الاردنية.

وتابع بالقول: «نحن بدورنا ننظر في استراتيجيتنا الخاصة بالمنتجات المطروحة وما يمكن أن نقدمه وكيف نحسن المنتجات الموجودة ونُدخل عليها مزايا إضافية، إلى جانب تحسين الانسجام بين مختلف الخطط التطويرية للمنتجات، وبالتالي فعلينا النظر في كافة هذه الأمور من أجل الحفاظ على حصتنا السوقية وموقعنا الطليعي».

هذا بالإضافة الى توجهنا الاستراتيجي في الاستثمار في البيئة التكنولوجية، للوصول الى الريادة في تقديم الخدمات الالكترونية.

■ أشرتم الى الاستثمار في بيئة البنك التكنولوجية، ما هي تطلعاتكم المستقبلية لمواكبة التكنولوجيا المالية؟

- يستعد القطاع المصرفي لزيادة نشاطه في التكنولوجيا المالية لإضافة المزيد من السهولة على الخدمات المالية وإتاحة الوصول لعدد أكبر من العملاء، مما يصب في النهاية في زيادة نسبة الشمول المالي، وضمان بيئة آمنة وعالية الموثوقية والاستمرارية بما يتعلق بالبيانات والخدمات البنكية، وذلك بهدف تلبية متطلبات واحتياجات الأعمال المصرفية

عاصم مصري (البنك الاسلامي الفلسطيني PALESTINE ISLAMIC BANK):

نعتمد إطاراً استراتيجياً لمواكبة التحول الرقمي
على المدى الطويل

ينشط البنك الإسلامي الفلسطيني PALESTINE ISLAMIC BANK تبعاً لخطته الاستراتيجية حتى سنة ٢٠٢٠، في رفع مستوى جودة الخدمات المقدمة وكفاءتها من خلال توفير حلول مالية إسلامية متطورة ومبتكرة وضمن أطر المعايير والممارسات الفضلى العالمية من أجل الحد من المخاطر المصاحبة للأعمال، كما ويعمل على تحقيق رؤيته بأن يكون البنك الفلسطيني الرائد في أنشطة وخدمات الصيرفة الإسلامية. مساعد المدير العام للتخطيط والتطوير في البنك عاصم مصري وصف طبيعة القطاع المصرفي الفلسطيني بالميزة والفريدة من نوعها في المنطقة، واعتبر ان للتكنولوجيا المالية القدرة على الوصول الى المواطنين الفلسطينيين أينما وجدوا، مشيراً الى ايجاده إطاراً استراتيجياً خلال ٢٠١٨ لمواكبة التحول الرقمي على المدى الطويل، عارضاً للخدمات الإلكترونية التي يقدمها وقد أضحت متوافرة على شبكة الإنترنت، لافتاً الى إبرام اتفاقية مع شركة «تيمينوس» العالمية المتخصصة بالبرمجيات المصرفية والمالية تعزيزاً لقدرة البنك على طرح منتجات مبتكرة.

بمنهجية غير مسبوقة، وضمن معايير تتماشى مع المعايير العالمية للتميز القائم على الابتكار والتطوير والابداع المرتكز على التطور التكنولوجي، وهي العناصر التي يوليها البنك اهمية كبيرة باعتبارها عنوان شعاره خلال المرحلة المقبلة. كما كنا اول بنك فلسطيني يوثق حسابه على فايسبوك، حيث حصلنا على العلامة الزرقاء ما عزز من موقعنا كبنك موثوق، كما بدأنا بتعزيز خدمات البطاقات حيث اطلقنا بطاقة التيسير قبل عامين. ونعمل حاضراً على اطلاق منتج جديد على مستوى بطاقات الائتمان، خصوصاً اننا نركز على قطاع التجزئة، كما ووقعنا اتفاقية مع شركة تيمينوس TEMENOS العالمية المتخصصة في مجال البرمجيات المصرفية والمالية على مدار عامين حيث ستدعم حلولها خطط التنمية الطموحة وتعزز قدرتنا على طرح منتجات مبتكرة في السوق بصورة اسرع واكثر فاعلية، معولين على بنية البرمجيات الحديثة، والخبرات الأنية التي ستوفر الاساس لعملنا الرقمي وستساهم في دعم تنفيذ استراتيجيتنا وفي تقديم دعم افضل لعملائنا وقنواتنا الاساسية بهدف توفير تجربة فريدة ومتميزة لهم. ■

الفلسطيني الفئات العمرية الشابة التي تتداخل التكنولوجيا في أنماط عيشها، ما يفرض على هذه المصارف مواكبة التحول الرقمي والتطور التكنولوجي لضمان استمراريتها وتطورها. ■ الى اي مدى يواكب البنك الاسلامي الفلسطيني عملية التحول الرقمي؟ - خلق البنك اطاراً استراتيجياً جديداً خلال عام ٢٠١٨ لمواكبة عملية التحول الرقمي على المدى الطويل بهدف تحسين العمليات التشغيلية ومستوى الخدمات المقدمة الى عملائنا. وللغاية اطلقنا خدمات الكترونية في جميع اقسام المصرف (خدمات التجزئة، دفع الفواتير، الحوالات، ادارة الحسابات، بطاقات الائتمان، الخ..) حيث اصبحت جميع هذه الخدمات متوافرة على شبكة الانترنت وأضحى بإمكان العميل ادارة عملياته المصرفية الكترونياً. وقد كنا أول مصرف في فلسطين يطلق خدمة CHAT BOT عبر الفايسبوك والتي تعتبر اول مساعد شخصي الكتروني لخدمة عملاء البنك، والهدف من هذه الخدمة الارتقاء بالخدمات المصرفية بطريقة عصرية ومواكبة للتطور التكنولوجي المترافق مع تغيير في توجهات العملاء في ما يتعلق بطلب وتلقي الخدمات. فاستراتيجية البنك تركز على تقديم افضل الخدمات للعملاء

مواكبة التحول الرقمي

■ ما تعليقكم على المؤتمر والى اي مدى تواكب المصارف الفلسطينية التطور التكنولوجي؟

- لا شك في ان مؤتمر واقع القطاع المصرفي الفلسطيني في محيطه العربي بدورته الثالثة جاء في الوقت المناسب، خصوصاً ان القطاع المصرفي الفلسطيني ومنذ حوالي السنة ونصف السنة يجري تغييرات في الاستراتيجيات لادراكه مدى اهمية التكنولوجيا في العمل المصرفي، بعدما اصبحت واقعا لا بد من مواكبته واللاحق بركابه. وكما هو معروف فإن طبيعة القطاع المصرفي الفلسطيني مميزة وفريدة من نوعها في المنطقة، كوننا نعاني ظروف استثنائية تتمثل بمحدودية قدرتنا على الوصول جغرافياً الى العملاء، سواء داخل فلسطين او في الخارج، لا سيما المغتربين الفلسطينيين. من هنا، تعزز التكنولوجيا القدرة على الوصول الى هؤلاء وتساعد في عملية الشمول المالي، الذي لم تتجاوز نسبته ٣٦ في المئة وكل ذلك يعود لاسباب اقتصادية وسياسية وجغرافية. غير أننا أدركنا مدى اهمية التكنولوجيا في زيادة الكفاءة التشغيلية لدى المصارف الفلسطينية، في وقت تغلب على المجتمع

روح الأخوة والتعاون تطغى على لقاءات رؤساء المصارف الفلسطينية والهيئة الناظمة

نظمت خلال الدورة الثالثة من مؤتمر واقع القطاع المصرفي الفلسطيني الذي نظمه اتحاد المصارف العربية لقاءات جانبية بين المشاركين ولقاءات بين محافظ سلطة النقد في فلسطين عزام الشوا ورؤساء ومدراء المصارف الفلسطينية، حيث طغت بوضوح روح الأخوة والتعاون حول كيفية إيصال الخدمات المصرفية للمدن الفلسطينية كافة وكيفية تقديم الدعم للشعب الفلسطيني.



المحافظ عزام الشوا



من اليسار: خليل نصر، جوزف نسناس، يزيد المفتي وبيان قاسم



من اليسار: رشدي الغلابيني، عيسى باشا، هاني ناصر وعاطف علاونه



من اليمين: نضال البرغوتي ومن اليسار حاتم فقهاء واسامه العبادي



من اليمين: صلاح الهدمي، اكرم جراب، عمرو المصري، احمد الحاج حسن وجمال حوراني



من اليمين: اكرم جراب وصلاح الهدمي



من اليسار: د. رياض ابو شحاده، ومن اليمين عيسى قسيس



وتقدّم بنوك البركة منتجاتها وخدماتها المصرفية والمالية وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء في مجالات مصرفية التجزئة، والتجارة، والاستثمار بالإضافة إلى خدمات الخزينة، هذا ويبلغ رأس المال المصرح به للمجموعة 2.5 مليار دولار أمريكي.

وللمجموعة انتشار جغرافي واسع ممثّل في وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في 17 دولة، حيث تدير أكثر من 700 فرع. وللمجموعة حالياً تواجد في كل من الأردن، مصر، تونس، البحرين، السودان، تركيا، جنوب أفريقيا، الجزائر، باكستان، لبنان، المملكة العربية السعودية، سورية، المغرب وألمانيا بالإضافة إلى فرع واحد في العراق ومكاتب تمثيل في كل من إندونيسيا وليبيا.

ويذكر أنّ مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب. مرخصة كمصرف جملة إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدججة في بورصتي البحرين وناسداك دبي. وتعتبر البركة من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم حيث تقدّم خدماتها المصرفية المميزة إلى حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها. ومنحت الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف تصنيفاً ائتمانياً من الدرجة BBB+ (الطويل المدى) / A3 (القصير المدى) على مستوى التصنيف الوطني. كما منحت مؤسسة ستاندرد أند بورز العالمية المجموعة تصنيفاً ائتمانياً بدرجة BB (الطويل المدى) و B (القصير المدى).

فرعا

700+

بلدا

17

قارات

3

«كابيتال بنك» كرم المشاركين في مؤتمر اتحاد المصارف العربية في عمان



من اليمين: جوزف نسناس، المحافظ عزام الشوا والمحافظ حمود الزدجالي



علاء قمصية

علاء قمصية:

دور ريادي للبنك المركزي الاردني في تعزيز التكنولوجيا المالية



من اليمين: خالد أبو الشعر، د. رياض أبو شحادة، جوزف نسناس، يزيد المفتي وميشال نعمان



من اليمين: محمد البرغوتي، جمال حوراني، عبد القادر الدويك، مازن الدويك وعيسى باشا

نساء، مقارنة بـ ٥٢ في المئة من الرجال وهناك فرص كبيرة لازدياد خدمات التكنولوجيا المالية بسبب انتشار الاجهزة المحمولة على نطاق واسع، اذ ان الـ MOBILE PENETRATION يتجاوز الـ ١٠٠ في المئة في معظم الدول، معتبرا ان احد اسرع الاتجاهات نموا في الصناعة المصرفية هو إنشاء بنوك افتراضية يتم التعامل معها فقط من خلال تواجدها على الانترنت، حيث يتم تجنب العملاء زيارات غير ضرورية للفرع ويمكنهم بدلا من ذلك اجراء جميع معاملاتهم البنكية عبر الانترنت. في الاردن، هناك جانب مشرق. وقد اظهر تقرير متخصص حول الشمول المالي العالمي الذي اصدره البنك الدولي، ان الاردن يتقدم في مؤشرات الشمول المالي حوالي ٢ في المئة كل عام. والتقرير نفسه اظهر ايضا ان عدد المستخدمين لحسابات الدفع بواسطة الهاتف النقال تضاعف ثلاث مرات في آخر اربعة اعوام.

وعزا تحسن هذه المؤشرات الى التعاون الكبير بين البنك المركزي الاردني، الذي ادى دورا رياديا في تعزيز التكنولوجيا المالية. والبنوك الخاصة التي التزمت باستثمارات كبيرة في هذا المجال، ففي بداية العام الماضي، اطلق البنك المركزي الدليل الناظم لمختبر ابتكارات التكنولوجيا المالية التنظيمي FINTECH REGULATORY SANDBOX وتبدي ارقام المصرفيات لدى البنوك في تكنولوجيا المعلومات ارتفاعا يعادل ٣٠٠ في المئة.

كرم كابيتال بنك CAPITAL BANK المشاركين في مؤتمر اتحاد المصارف العربية والذي اقيم في فندق كميننسكي عمان بحضور محافظ سلطة النقد الفلسطينية عزام الشوا، رئيس جمعية البنوك في فلسطين جوزيف نسناس وامين عام اتحاد المصارف العربية وسام فتوح وجمع حاشد من المصرفيين العرب. والقى للمناسبة الرئيس التنفيذي للبنك علاء قمصية كلمة اعتبر فيها ان الصناعة التكنولوجية المالية FINTECH هي الاكثر شهرة على الساحة الاقتصادية العالمية، ونظرا لانخفاض كلفة توفيرها وسهولة الوصول لخدماتها واتاحتها على مدار ٢٤ ساعة، من المتوقع ان تشهد ازديادا مطردا خلال السنوات القليلة المقبلة. ورأى قمصية ان هذه التكنولوجيا وضعت ضغطا على البنوك لتطوير وتوفير تطبيقات وحلول ذكية تخدم متطلبات العملاء المتزايدة، تماشيا مع اسلوب حياتهم ولتوفير عليهم الوقت والجهد.

وأوضح: وفقا لمؤشر FINTECH ADOPTION INDEX لعام ٢٠١٧ الخاص بشركة EY، فإن ثلث المستهلكين يستخدمون ما لا يقل عن اثنين او اكثر من خدمات التكنولوجيا المالية، كما ان هؤلاء المستهلكين يدركون بشكل متزايد اهمية التكنولوجيا المالية كجزء من حياتهم اليومية، وبالرغم من الامكانيات غير المحدودة التي توفرها التكنولوجيا المالية، تبقى العديد من المؤسسات المصرفية



من اليسار: عربي عقييل ونانسى الهندي



اركان البنك المركزي الفلسطيني

متردة في احتضان الثورة الرقمية الحديثة. ان التغيير ليس سهلا ويأتي بالعديد من المخاطر، ولكن العقد الماضي اثبت ان عدم التغيير ربما يكون النهج الاكثر خطورة في هذا اليوم وهذا العصر. و اشار قمصية الى ان تقارير صادرة عن البنك اظهرت ان ٨٦ في المئة من البالغين في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا لا يملكون حسابا مصرفيا ٣٥ في المئة منهم

كل تأميناتك في شركة واحدة



«ستاندر أند بورز» و «فيتش» تصنان «المصرف» عند A/A-2 و A مع نظرة مستقبلية مستقرة

باسل جمال: سواصل تعزيز النمو رغم الظروف الاقتصادية الإقليمية

والعالمية الصعبة



ثبتت وكالة ستاندر أند بورز العالمية التصنيف الائتماني لمصرف قطر الإسلامي (المصرف) QIB عند مستوى A/A-2 كما ثبتت النظرة المستقبلية عند مستوى «مستقر».

وقالت الوكالة في تقرير لها «أصبح وضع المصرف من حيث مصادر الأموال أكثر توازناً، حيث حلت ودائع أساسية محلية بدل الودائع من دول مجلس التعاون الخليجي. وبلغت نسبة التمويل المستقر للمصرف ١١٣,١ في المئة في نهاية ٣١ ديسمبر ٢٠١٨. وقد سجل المصرف

نموً ثابتاً في الأداء المالي خلال السنوات الماضية، حيث أرسى معياراً للمصارف الإسلامية في المنطقة من خلال اعتماده تقنيات مصرفية حديثة وتبنيه نهجاً يركز على العملاء في مجال توفير المنتجات وتقديم تجربة مصرفية شاملة في جميع أنحاء الدولة من خلال شبكة فروع وقنواته الرقمية المتطورة.

وتعليقاً على هذا التصنيف قال الرئيس التنفيذي لمجموعة المصرف **باسل جمال**: «يسرنا تثبيت ستاندر أند بورز لتصنيفنا الائتماني الذي يعكس قوة وتطور الاقتصاد الوطني وخاصة القطاع المصرفي». وأضاف **جمال** «تمكنا في المصرف من الحفاظ على نمو مستقر وصحي في جميع مؤشرات الأداء الرئيسية خلال السنوات الماضية وسواصل العمل على تعزيز النمو رغم الظروف الاقتصادية الإقليمية والعالمية الصعبة». كما ثبتت وكالة «فيتش» التصنيف الائتماني طويل الأجل لـ «المصرف» عند A، مع نظرة مستقبلية مستقرة. رافعة القدرة الاستمرارية VR إلى bbb- من bbb- ويعكس هذا التصنيف حضور المصرف القوي والمستقر في قطر، حيث يمتلك أعلى حصة من الموجودات المصرفية الإسلامية والبالغه ٤٢,٣ في المئة وقراءة ١١ في المئة من إجمالي موجودات القطاع المصرفي القطري في نهاية العام المالي ٢٠١٨.

وأشار تقرير فيتش إلى أن «رفع تصنيف القدرة الاستمرارية يعكس بشكل خاص قوة المصرف في قطاع الصيرفة الإسلامية في قطر».

وقال **جمال** تعليقاً: «يسعدنا تثبيت وكالة فيتش التصنيف الائتماني للمصرف ورفع تصنيف القدرة الاستمرارية له، وهو ما يعد تأكيداً قوياً على جودة أصول المصرف ومكانته المالية».

وأضاف: «يواصل المصرف تسجيل نمو ثابت وصحي في جميع مؤشرات الأداء الرئيسية. نحن ملتزمون بتطبيق استراتيجية نمو طويلة المدى تركز على السوق المحلية، وسنستمر في تقديم وسائل جديدة لتنمية ثروات عملائنا مع التزامنا التام بأعلى المعايير المهنية والأخلاقية».

قطر تطلق أكبر بنك للطاقة في العالم برأس مال ١٠ مليارات دولار

خالد السويدي: حافظنا على ثقة العالم كشريك أساسي في

صناعة الطاقة الدولية

أعلنت قطر على هامش مؤتمر الدوحة للمال الإسلامي عن إطلاق بنك طاقة في العالم برأس مال قيمته حوالي ١٠ مليارات دولار.



وبحسب بيان صحافي فإن البنك قيد الإنشاء وسيقدم خدمات استثمارية مصرفية عالية المستوى في مجالات النفط والغاز

والبترولوكيماويات وصناعة الطاقة المتجددة وفقاً لقواعد وأحكام الشريعة الإسلامية.

وأضاف البيان «إن بنك الطاقة سيعمل كمؤسسة مالية مرخصة من قبل مركز قطر للمال ومقره في الدوحة، ليكون أكبر بنك من نوعه في العالم، بمكاتب تمثيلية في عدد من البلدان بمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وحول العالم».

وقال رئيس اللجنة التأسيسية لبنك الطاقة **خالد بن أحمد السويدي** أنه «وعلى الرغم من القيود والمعوقات التي حاول الحصار فرضها على دولة قطر استطاعت دولتنا المضي قدماً في شتى المجالات، وتمكنت من الحفاظ على ثقة العالم كشريك أساسي على صعيد صناعة الطاقة الدولية».

وأضاف **السويدي** «إننا نسعى لكي نصبح خلال السنوات المقبلة لاعباً رئيسياً في مجال استثمارات الطاقة وإن يكون البنك شريك التمويل الموثوق به ليس فقط في المنطقة بل وعلى مستوى العالم».

من جانبه قال الرئيس التنفيذي لمركز قطر للمال **يوسف محمد الجيدة**: «نحن نفتخر بانضمام أول مصرف إسلامي للطاقة في الدولة إلى مركز قطر للمال، وهو ما يندرج في إطار التزامنا بتطوير نظام بيئي مالي صلب يتميز بالخدمات ذات المستوى العالمي، كما يتماشى مع الاستراتيجية التي أعلنها مؤخراً، والتي تسلط الضوء على القطاع المالي بشكل عام وقطاع التمويل الإسلامي بالتحديد ولا يأتي هذا فقط محلياً بل أيضاً عالمياً».

وأضاف ان «هذا الإعلان يحمل أهمية خاصة في ظل النمو المستمر الذي يشهده كل من قطاعي التمويل الإسلامي والطاقة الذي سيصل حجم تمويلاته في عام ٢٠٢٠ إلى حوالي ٣,٢ تريليون دولار، بما يوفر الإطار الضروري للنجاح المستقبلي للمصرف الإسلامي للطاقة».

بنك مسقط يتوج بجائزة أفضل بنك في الأعمال المصرفية الخاصة



حقق بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان، إنجازاً جديداً بحصوله على جائزة أفضل بنك في الأعمال المصرفية الخاصة لعام ٢٠١٨، وذلك من قبل مؤسسة Emeafinance المتخصصة في القطاع المصرفي والمالي والمعروفة عالمياً.

وللمناسبة أعرب نائب المدير العام للأعمال المصرفية المميزة في البنك **عبد الناصر الرئيسي**، عن سعادته وإعترازه بالحصول على الجائزة المرموقة، مؤكداً نجاح البنك في تنفيذ استراتيجية ٢٠١٦ والتي شهدت نقلة كبيرة في طرح وتقديم الخدمات والتسهيلات المصرفية التي تلبى احتياجات زبائننا في الأعمال المصرفية الخاصة، مشيراً إلى أن حصول البنك على الجائزة يؤكد ريادته في تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات المصرفية.



صندوق مؤشر بورصة قطر للصناديق المتداولة
الرؤية، القيمة، النمو

استثمر في صندوق مؤشر بورصة قطر للصناديق المتداولة واحصل على نتائج مؤشر بورصة قطر.



• دائما الى الأمام •



Standard
Chartered

المجموعة
THE GROUP

بورصة قطر
Qatar Stock Exchange

Amual

بنك الدوحة
DOHA BANK

تطبيق الشروط والأحكام

+974 4445 5330

www.qetf.com.qa

بنك الشارقة يحتفي بمرور ٤٥ عاماً على نجاحاته وإنجازاته فاروج نركيزيان: ملتزمون تطوير وتعزيز نمو إمارة الشارقة



نمو إمارة الشارقة وترسيخ طاقاته وقدراته لخدمة المجتمع في مختلف المجالات لا سيّما الثقافية والتعليمية والإقتصادية منها، كما وتطرق الى الشراكة المتينة والصلبة مع عدد من المؤسسات الإنسانية والخيرية التي تعنى بتوفير الخدمات اللازمة لأبناء الإمارة.

كما توجّه بخالص الشكر والتقدير لسمو الشيخة جميلة بنت محمد القاسمي والتي لها البصمات البيضاء في احتضان المؤسسات الإنسانية والتي تعنى بأصحاب الهمم، وعلى وجه الخصوص مدينة الشارقة للخدمات الإنسانية ممثلة بمدير المؤسسة السيدة منى عبد الكريم اليافعي. وكان قد شارك في الحفل عدد من المواهب من أبناء مدينة الشارقة للخدمات الإنسانية وقدموا لوحات فنية أبهرت الحضور، عكست القيم الإنسانية والمجتمعية والثقافية لمدينة الشارقة. كما وتمّ تخصيص جانب من الحفل لإقامة معرض للوحات تشكيلية من صنع رواد مدينة الشارقة للخدمات الإنسانية وتمّ بيعها ليعود ريعها للمؤسسة. حضر الحفل كبار مسؤولي الإمارة وأعضاء مجلس الإدارة يترأسهم أحمد عبدالله النومان، وجمع غفير من كبار المساهمين والعملاء ونخبة من الفاعليات الإقتصادية والمالية والإجتماعية في الإمارة والدولة.

احتفى بنك الشارقة في قاعة الجواهر - الشارقة بمرور ٤٥ عاماً على تأسيسه وبإنجاحات ترجمت في أكثر من إنجاز خلال مسيرة الرقي والإخلاص في العمل والتواضع والشفافية والرؤية الثاقبة في إدارة العلاقات الإنسانية، لا سيّما مع شركاء البنك من العملاء والمؤسسات التي تربطهم به أواصر الصداقة والأخوة، مشدداً على تمسك البنك بالقيم الراسخة التي أرساها سموه والتي تتخذ ركيزة لها الحفاظ على السمعة الطيبة، والعلاقات المستدامة والشفافية ومواكبة التطور.

وألقى خلال الحفل مدير عام البنك فاروج نركيزيان كلمة نيابة عن رئيس مجلس الإدارة أحمد عبدالله النومان أشاد فيها برؤية صاحب السمو الشيخ الدكتور سلطان بن محمد القاسمي وقيادته الرشيدة ووجه فيها أسمى آيات الشكر والتقدير لصاحب السمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان رئيس الدولة وقائد مسيرة النمو والتطور والتألق، وأخيه صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة، رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي وأخيهما صاحب السمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبوظبي وإخوانهم أصحاب السمو، أعضاء المجلس الأعلى للإتحاد. وأشار في كلمته الى أهمية العمل المجتمعي والتزام البنك بتطوير وتعزيز

يعتزم تطوير وجوده المباشر وتوسيع أنشطته في السعودية

«كريدي أغريكول» يبيع ٤,٩ في المئة من حصته في البنك السعودي الفرنسي



جاك ريبول

وقع بنك «كريدي أغريكول» CA الفرنسي اتفاقية قضت ببيع حصة ٤,٩ في المئة في البنك السعودي الفرنسي بقيمة ٤٤٠ مليون يورو، موضحاً في بيان انه وقع الاتفاقية مع تحالف بقيادة ريبيلود الأميركية، مبيناً أنه سيتم بيع حصة قدرها ٣ في المئة لشركة «رام هولدنغ» الذراع الاستثمارية لشركة ريبيلود، فيما سيتم بيع حصة قدرها ١,٩ في المئة لشركة العليان السعودية للإستثمار.

وأشار البنك في بيان الى أنه يحق لشركة ريبيلود الاستحواذ على حصة إضافية تبلغ ٦ في المئة من حصة «كريدي أغريكول» في البنك السعودي الفرنسي حتى نهاية كانون الأول (ديسمبر) المقبل بسعر ٣٠ ريالاً للسهم، والتي ستكون بمبلغ يصل الى ٢,١٧ مليار ريال (٥١٠ ملايين يورو). وبيّن «كريدي أغريكول» أنه خفّض حصته في البنك السعودي الفرنسي الى ١٠ في المئة. في الوقت الذي يتوقع الإنتهاء من معاملات البيع في غضون الأسابيع المقبلة مع مراعاة الموافقات التنظيمية.

وحول التزام «كريدي أغريكول» في السعودية قال جاك ريبول الرئيس التنفيذي للبنك: «لا يزال بنك «كريدي أغريكول» التجاري الدولي واثقاً للغاية من التطورات الإقتصادية في السعودية، وذلك في أعقاب رؤية ٢٠٣٠. ويعتزم مواصلة تطوير وجوده المباشر وتوسيع أنشطته في البلاد».

ويملك «كريدي أغريكول» حصة قدرها ١٤,٩١ في المئة في البنك السعودي الفرنسي، فيما تمتلك «المملكة القابضة» حصة قدرها ١٦,١٩ في المئة في البنك، وتمتلك المؤسسة العامة للتأمينات ١٣,٢٩ في المئة من رأسمال البنك وشركة راشد العبد الرحمن الراشد وأولاده ٩,٨٣ في المئة.



شركة الوثبة الوطنية للتأمين
ALWATHBA NATIONAL INSURANCE CO

Our Mission is to ensure

Safety, Security and Satisfaction

to all our policyholders by

**Offering insurance protection
through our Products on**

- Private & Commercial Motor Vehicles.
- Fire & All Risks for Commercial & Private Properties.
- Engineering Projects.
- General Third Party Liability.
- Contractor's Plant & Machinery.
- Workmen's Compensation.
- Marine Cargo & Hull.
- Onshore & Offshore Oil & Gas Construction & Operations.
- Personal Accident - Group & Individuals.
- Group Life & Health Plans.

Providing "Corporate Solutions" on

Risk Management through risk analysis, risk identification, risk reduction techniques coupled with an optimal insurance program best suited to the core trade of the small, medium and large commercial establishments in the UAE.

Please contact us for all enquires on our services at:

Head Office

P.O Box: 45154- Abu Dhabi- U.A.E
Tel: +971- 2-4185 300
Fax: +971-2-6776 628
e-mail: alwathba@awnic.com

Dubai Office

P.O Box: 6807 - Dubai - U.A.E
Tel: +971-4-2522 110
Fax: +971-4-2522 113
e-mail: dubai@awnic.com

Al Ain Office

P.O Box: 15883 - Al Ain - U.A.E
Tel: +971-3-7640 888
Fax: +971-3-7640 880
e-mail: alain@awnic.com

اتفاقيات تعاون بين المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص وبنك الماديف الإسلامي وحكومة جزر المالديف



مصافحة بعد توقيع الاتفاقية

وقعت إتفاقيات رئيسية بين كل من بنك الماديف الإسلامي بالتعاون مع المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (ICD)، ذراع القطاع الخاص لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية (ISDB)، وحكومة جزر المالديف، عن طريق وزارة المالية والخزينة وأمانة تكافل.

ورحب وزير المالية والخزينة إبراهيم أمير، بالمدير التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص أيمن سجيبي، معلناً تطلع الحكومة إلى تعزيز العلاقات والتعاون من خلال هذه الإتفاقيات نحو مزيد من المشاريع في المستقبل. بدوره علق سجيبي قائلاً «إن تعزيز التعاون داخل مؤسساتنا أمر بالغ الأهمية لتحقيق مهمتنا. نتطلع إلى توسيع علاقتنا من خلال الفرصة الجديدة المتاحة لتوسيع نطاق منتجاتنا وخدماتنا والقيام بمزيد من العمليات في المستقبل». وقال Mohammed Chowdhury، رئيس قسم الأسهم المصرفية وعضو مجلس إدارة بنك الماديف الإسلامي، «أن الإتفاقيات التي تم توقيعها تعد الخطوات الأولى نحو إطلاق عرض عام أولي للبنك، بعد الحصول على جميع الموافقات المطلوبة في الوقت المناسب من الجهات التنظيمية وأصحاب المصلحة»، معلناً تطلعه إلى اليوم الذي يكون فيه مواطنو الأمة مساهمين مباشرين في البنك، أملاً أن يصبح هذا الحلم حقيقة في القريب العاجل. ووقعت إتفاقيتان خلال الحفل. الأولى بين ICD وحكومة جزر المالديف ووقعا كل من سجيبي وأمير. أما الاتفاقية الثانية فوقعها سجيبي مع حريز سليمان من أمانة تكافل.

إلى ذلك، تم توقيع مذكرة تفاهم إضافية للتعاون الاستراتيجي المشترك بين ICD وبنك الماديف الإسلامي. وقع مذكرة التفاهم سجيبي والرئيس التنفيذي العضو المنتدب لبنك الماديف الإسلامي عبد الإحتشام عبد المهيم. وفي كلمته الختامية، شكر عبد المهيم المدير التنفيذي لـ ICD سجيبي والوفد المرافق على قدومهم شخصياً من جدة بهدف إتمام هذه الإتفاقيات.

تزكية عبد الوهاب الحوطي رئيساً لبنك وربة

وافق مجلس إدارة بنك وربة على تزكية عبد الوهاب الحوطي بمنصب رئاسة المجلس، على أن ينوب عنه حمد الساير. وحسب بيان البنك لبورصة الكويت، فإن أعضاء المجلس هم: عبد العزيز الجابر، محمد المطوع ومصعب الفليج، بالإضافة إلى هشام الرزوقي، محمد سليم، يوسف الغانم، بدر الشلفان ومحمد الشلفان. يشار إلى أن ملكية وربة تتوزع بين ٢٥,٢٦ في المئة للهيئة العامة للإستثمار و١٠,٠١ في المئة لمجموعة الساير، بالإضافة إلى ٨,٣٠ في المئة للمؤسسة العامة للتأمينات الإجتماعية، و٧,٣٥ في المئة لصالح عبدالله الشلفان، وكانت أرباح البنك ارتفعت ٧١ في المئة في العام الماضي، لتصل إلى ١٢,٧٤ مليون دينار مقابل أرباح بقيمة ٧,٤٥ ملايين دينار للعام ٢٠١٧.

خطاب نوايا بين المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص و«أسكك» في مجال الطاقة المتجددة والمشروعات الصديقة للبيئة



أيمن سجيبي وعبد العزيز الناصر واران الشركتين

وقعت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص وشركة مجموعة الشريف وكي إي سي المحدودة (أسكك) خطاب نوايا في ١٤ شباط (فبراير) ٢٠١٩ لاستكشاف إمكانية التعاون بخصوص هيكله وترتيب إصدار صكوك خضراء تستخدم عائداتها لتمويل توسيع عمليات «أسكك» في مجال الطاقة المتجددة والمشروعات الصديقة للبيئة. وقع خطاب النوايا كل من الرئيس التنفيذي للمؤسسة أيمن سجيبي، ورئيس مجلس إدارة أسكك عبد العزيز الناصر.

وسيعمل الطرفان بموجب هذا الخطاب على هيكله وترتيب وتوثيق وتسويق وإطلاق صكوك خضراء لمصلحة أسكك لاستخدامها في تمويل مشاريع الطاقة المتجددة.

وللمناسبة، قال سجيبي: «تتمتع المؤسسة بخبرة كبيرة في مجال تقديم الخدمات الاستشارية بشأن إصدارات الصكوك السيادية وغير السيادية في دولها الأعضاء، ونحن نتطلع إلى مشاركة معرفتنا وخبرتنا في هذا الصدد مع شركينا، أسكك، لتسهيل عمليات تعبئة الموارد والتوسع في مجال الطاقة المتجددة».

من جهته، قال الناصر: «واثقون من استعداد المؤسسة، بفضل سجلها الممتاز، لتقديم الدعم لأسكك نظراً لخبرتها في مجال الطاقة الخضراء وإصدارات الصكوك الخضراء من أجل تحقيق الهدف المتمثل في التوسع في السوق الجديدة لمشاريع الطاقة المتجددة والصديقة للبيئة، تماشياً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ واستجابة للطلب الكبير في هذه السوق».

المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص وبنك التنمية الأوراسي

يعززان تعاونهما لتحقيق منفعة متبادلة

وقع بنك التنمية الأوراسي (EDB) والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (ICD) اتفاقية تتيح للطرفين الدخول في معاملات الخزينة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. وتهدف إلى تشجيع التمويل الإسلامي في كازاخستان. كما تقضي الاتفاقية بدعم المؤسسة في تنفيذ المشروعات الإسلامية في كازاخستان من خلال توفير أدوات إدارة السيولة والتحوط من مخاطر السوق. وللمناسبة صرح رئيس مجلس إدارة بنك التنمية الأوراسي Andrey Beliyannov أن الاتفاق الموقع هو خطوة أخرى نحو تعزيز التعاون لتحقيق منفعة متبادلة بين المؤسسة والبنك، لافتاً إلى أنه في وقت سابق، توصل الطرفان إلى اتفاق بشأن فتح حسابات التسوية مع بنك التنمية الأوراسي لتسديد المدفوعات بالعملة الرسمية لكازاخستان (تنغي).

وبدوره أعرب الرئيس التنفيذي لـ ICD أيمن سجيبي، عن سعاده بتوقيع اتفاقية التبادل الإسلامي مع بنك التنمية الأوراسي، مشيراً إلى أن هذه الصفقة تمثل التأثير المتزايد للحلول المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في البلاد على الساحة الصناعية العالمية، أملاً في الحفاظ على الشراكة القيمة مع بنك التنمية الأوراسي وتطوير حلول متقدمة لدعم نمو كازاخستان بشكل خاص والمنطقة على نطاق واسع.

خبراء في توسيع نطاق أعمالك حول العالم

التجارة العالمية هي إحدى محاور الاقتصاد في دولة الإمارات العربية المتحدة، وبصفته أفضل شريك تجاري للدولة على مدى ٣٠ عاماً وأفضل بنك تمويل تجاري في المنطقة، فإن بنك الفجيرة الوطني يقدم خدمات تجارية مطورة وحائزة على جوائز عالمية، ومصممة خصيصاً لتوفير حلول تناسب الاحتياجات الفردية لكل عميل.

نحن نعمل على تيسير تدفق الأعمال التجارية بين دولة الإمارات وبقية دول العالم، وذلك بفضل مواقعنا التي تغطي أهم المراكز التجارية الاستراتيجية، وسنكون متواجدين دائماً من أجلكم، مهما كان حجم أعمالكم وتوجهاتها، لنعزز قدرتكم التنافسية في السوق ونساعدكم على التوسع والنمو المستمر.

التمويل التجاري

الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات

اتصل على (623) 8008NBF
لنبدأ شراكتنا

nbf.ae | @ | | |

nbf
بنك فيجيرة الوطنية

جوائز من البنك الأهلي لعملائه تتيح فرصة استرجاع ١٠٠ في المئة من قيمة فواتير المطاعم خالد الزعبي: تحاكي احتياجات ومتطلبات فئة كبيرة من عملائنا

٦٠٨ ملايين ريال صافي أرباح «الخليجي» للعام ٢٠١٨
الشيخ حمد آل ثاني: حريصون على مواصلة
مسيرة النمو برغم الظروف الصعبة



حقوق بنك
الخليج التجاري
(الخليجي) صافي
أرباح بعد خصم
الضرائب ٦٠٨
ملايين ريال
قطري.
وعلق رئيس
مجلس الإدارة
والعضو المنتدب

للبنك الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني على
أنشطته خلال ٢٠١٨ بالقول: «كان العام ٢٠١٨ عاماً آخر
من النجاح في «الخليجي» وقد كان من أولويات مجلس
الإدارة ترسيخ أسس البنك والحرص على مواصلة
مسيرة النمو بالرغم من الظروف الصعبة، وقد قمنا في
هذا الإطار باتخاذ بعض المبادرات الاستراتيجية من أجل
الحفاظ على استقرار البنك وتحقيق أرباح مستدامة، حيث
أعدنا تركيز أعمالنا على السوق القطرية بشكل أساسي
وكنا حريصين على نمو الميزانية العمومية بشكل
مدرّوس ومتأن وقمنا بالتخلص من بعض الأصول غير
الأساسية وذات العوائد المنخفضة وإدارة قاعدة التمويل
بشكل فعال وإحكام السيطرة على المصاريف، كما حافظ
«الخليجي» على تصنيفه الائتماني الراسخ بدرجة A3 من
وكالة «موديز» للتصنيف الائتماني وبدرجة A من وكالة
فيتش العالمية مع نظرة مستقبلية، تم رفعها من «سلبية»
في العام ٢٠١٧ إلى «مستقر» في ٢٠١٨ وهذا دليل
واضح على متانة وضعنا.



من اليسار خالد الزعبي يسلم الجائزة

أطلق البنك الأهلي AHLIBANK حملة ترويجية تحت
اسم «اتركها علينا» لتشجيع العملاء على استخدام
بطاقات الائتمان في دفع فواتير المطاعم وذلك بهدف
زيادة القيمة المضافة للبطاقة وتطوير وتنويع
استخداماتها. وستتيح الحملة الفرصة لأربعة فائزين
لإسترجاع ١٠٠٪ من إجمالي قيمة فواتيرهم.
وسيحظى حاملو البطاقات الإضافية وبمجرد
إستخدامها في دفع فواتير المطاعم وبالحد الأدنى
المطلوب ومقابل كل ٢٥٠ ريالاً قطرياً بثلاث فرص
لمعاملات الدفع خارج دولة قطر وفرصتين
لمعاملات الدفع عبر القنوات الإلكترونية وفرصة
واحدة لمعاملات الدفع داخل دولة قطر، سيتم اختيار الرابحين في الحملة عبر سحب إلكتروني عشوائي،
سيجري السحب الأول في ٩ تموز (يوليو) ٢٠١٩ والسحب الثاني في ٩ كانون الثاني (يناير) ٢٠٢٠، على
أن يتم تحويل الجوائز النقدية إلى حسابات البطاقات للفائزين.

وقال رئيس إدارة التسويق والإتصالات في البنك الأهلي خالد الزعبي: «عند تصميم حملاتنا التسويقية
والترويجية نعطي أهمية قصوى بأن تحاكي هذه الحملات احتياجات، ومتطلبات ورغبات فئة كبيرة من
عملائنا حتى نكافئهم ونميزهم تبعاً ولنخلق طابعاً فريداً ومميزاً لجميع بطاقات البنك الأهلي الائتمانية التي
تقدم دائماً قيمة مضافة لحاملها، بما يساهم في رضا العميل وزيادة فرص استقاداته عند الاستخدام، فضلاً
عن تعزيز تواجد البنك في السوق المحلي».

وتعد هذه الحملة واحدة من المزايا العديدة التي تتاح للعميل عند امتلاك بطاقة البنك الأهلي الائتمانية،
والتي تشمل برنامج نقاط مكافآت الالكي، وهذا البرنامج يتيح المرونة المتناهية في استبدال النقاط
المكتسبة من خلال مجموعة مميزة من شركائنا المفضلين، هذا بالإضافة إلى خطة الدفع الميسرة والتي
تحقق رغبات العملاء في التسوق سواء من محلات الإلكترونيات والمجوهرات وأثاث المنزل والسفر
والسوبرماركت والعديد من نقاط البيع دون
عناء التفكير في كيفية السداد الفوري.

على سعيد آخر، أعلن البنك عن إسم الفائز
بجائزة برنامج توفير «الرابح» لشهر آذار
(مارس) ٢٠١٩ والتي بلغت قيمتها مليون ريال
قطري وكانت من نصيب محمد فيزل هسيم.
وتعقيباً على ذلك أكد الزعبي استمرار البنك
بتقديم الأفضل لعملائه على جميع الأصعدة،
وأعدا بمزيد من الجوائز القيّمة.



فواتير المطاعم ٢٠٠٪

تطبيق المصرفي حائز على جوائز عالمية والأفضل بحسب تقييمات الأداء «المصرف» يفتتح رسمياً فرعاً جديداً في مقر الحرس الأميري

افتتح مصرف قطر الإسلامي «المصرف» QIB رسمياً فرعاً جديداً في مقر الحرس الأميري
بمعسكر «برزان»، بحضور عدد من كبار الضباط في الحرس الأميري وممثلي «المصرف».
وسوفر الفرع لعملائه من موظفي الحرس خدمات فتح الحسابات المصرفية، وتقديم طلب للحصول على
التمويل وبطاقات الائتمان، وطلب المشورة حول جميع المنتجات.
وللمناسبة قال مساعد المدير العام لمجموعة الخدمات المصرفية للأفراد بالمصرف حسن سلطان الجفالي:
«إن افتتاح الفرع الجديد في الحرس الأميري يجعلنا أقرب من عملائنا لنقدم لهم خدمات متوافقة مع
أحكام الشريعة الإسلامية»، معتبراً «الافتتاح نتاج العلاقة القوية التي تجمع المصرف بالحرس
الأميري، حيث يلتزم المصرف بتلبية احتياجات قاعدة عملائنا الحالية والمتنامية باستمرار، وتقديم حلول وخدمات مالية متكاملة».



وقال مساعد المدير العام لمجموعة الخدمات المصرفية للشركات سعيد هادي الخيارين «إن افتتاح الفرع الجديد هو انعكاس حقيقي للعلاقة القيمة التي انشأنها مع
الحرس الأميري وموظفيه الذين أصبح باستطاعتهم الآن الاستفادة من مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات المصرفية بكل يسر وسهولة وفي وقت قصير»، مؤكداً «أن
هذا التعاون هو بداية لعلاقتنا المتنامية مع المؤسسات الحكومية الرئيسية في البلاد وننتظر على مواصلة هذه الشراكة وتوسيع عروضا لهذه الجهات».
ومع افتتاح الفرع الجديد في الحرس الأميري، يصل عدد فروع المصرف إلى ٣٠ فرعاً مدعومة بآكثر من ١٧٥ جهاز صراف آلياً وإيداع نقدياً، وأنظمة مصرفية متطورة وتطبيق
مصرفي حائز على جوائز عالمية وهو الأفضل بحسب تقييمات الأداء، إضافة إلى القنوات المصرفية الإلكترونية والتي توفر تجربة مصرفية سهلة يومياً على مدار الساعة.

PROTECT
your
Future

Think for tomorrow

الخليج للتأمين التكافلي
ALKHALEEJ TAKAFUL INSURANCE

and find
THE BEST DEAL ON



Motor Insurance



Travel Insurance



Health Insurance



Fire Insurance



Marine Insurance

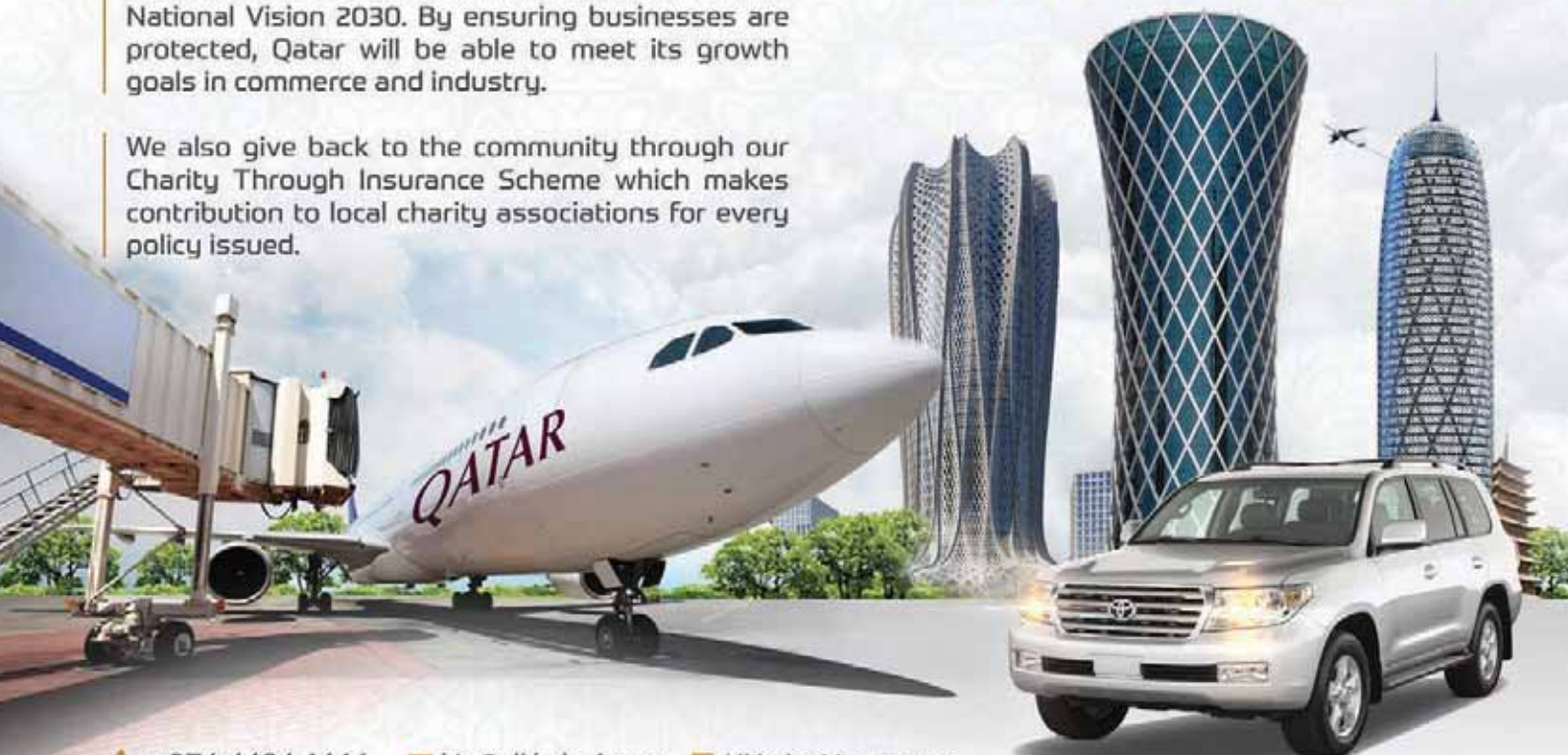


Energy Insurance

At Al Khaleej we are always mindful that by helping our customers reduce their risk and protect their property and businesses we are contributing to the economic security of our nation as envisaged in the National Vision 2030. By ensuring businesses are protected, Qatar will be able to meet its growth goals in commerce and industry.

We also give back to the community through our Charity Through Insurance Scheme which makes contribution to local charity associations for every policy issued.

CORPORATE
SOCIAL RESPONSIBILITY



+974 4404 1111 ktg@alkhaleej.com Alkhaleej.Insurance

+974 4443 0530 Grand Hamad Street, Doha, Qatar P.O. Box: 4555 www.alkhaleej.com

اتفاقية بين الضمان وبنك الاسكان في الاردن لتقديم خدمة صرف المنافع التأمينية للأفراد



عمار الصفيدي ود. حازم رحاحلة يوقعان الاتفاقية

وقّعت المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي اتفاقية تعاون مع بنك الاسكان لتقديم خدمة صرف المنافع التأمينية للأفراد. ووقّع الاتفاقية مدير عام المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي الدكتور حازم رحاحلة والرئيس التنفيذي عمار الصفيدي.

وتهدف الاتفاقية التي تم توقيعها في مبنى المؤسسة

العامة للضمان الاجتماعي، الى تسهيل عملية استلام المؤمن عليهم مستحقاتهم المالية التي تمنح وفق احكام قانون الضمان من خلال فروع بنك الاسكان المنتشرة في المملكة. وبموجب الاتفاقية يتولى بنك الاسكان صرف المبلغ المرتبط بعدد من التأمينات وتحديداً تأمين الأرومة، وتأمين التعطل عن العمل، وذلك من خلال قيام المؤمن عليه بالتوجه لاي فرع من فروع بنك الاسكان المنتشرة في مختلف محافظات المملكة (باستثناء الفروع الواقعة في المولات والمجمعات التجارية).

ديفيد مالبايس رئيساً جديداً للبنك الدولي



وافق المجلس التنفيذي للبنك الدولي بالإجماع على ديفيد مالبايس، أكبر دبلوماسي في الخزانة الأميركية، رئيساً جديداً للبنك.

وكان مالبايس المرشح الوحيد للمنصب وشغل منصب وكيل وزارة الخزانة للشؤون الدولية وقدم المشورة لحملة الرئيس الأميركي دونالد ترامب في انتخابات ٢٠١٦.

ورئيس البنك الدولي هو رئيس مجلس إدارة البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسة الدولية للتنمية. وهو أيضاً بحكم

منصبه رئيس مجالس إدارة كل من: مؤسسة التمويل الدولية، والوكالة الدولية لضمان الإستثمار، والمجلس الإداري للمركز الدولي لتسوية منازعات الإستثمار. ويبلغ عدد البلدان الأعضاء في مجموعة البنك الدولي ١٨٩ ويمثل الموظفون أكثر من ١٧٠ بلداً مختلفاً في أكثر من ١٣٠ موقعاً في مختلف أرجاء العالم.

وتعمل مجموعة البنك الدولي حالياً على الدفع قديماً بعدد من الإصلاحات الرامية الى تعزيز مبادئ الإشتغال والإبتكار والكفاءة والفعالية والمساءلة. كما تقوم بتوسيع تعاونها مع الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي، فضلاً عن بنوك التنمية متعددة الأطراف والجهات المانحة والمجتمع المدني والمؤسسات.

«الجزيرة كابيتال» تطلق أحدث خدماتها الرقمية «افتح حسابك الإستثماري عبر الإنترنت وخليك في بنك»



المهندس زياد أبا الخيل

أطلقت «الجزيرة كابيتال» الذراع الإستثمارية لمجموعة بنك الجزيرة، الرائدة في تقديم الخدمات المالية والإستثمارية في السعودية، خدمة رقمية جديدة للمستثمرين حيث كشفت النقاب مؤخراً عن أحدث خدماتها الرقمية «افتح حسابك

الإستثماري عبر الإنترنت وخليك في بنك» كأول شركة وساطة مالية سعودية تابعة لبنك تقدم هذه الخدمة، التي تتيح للمستثمرين فتح الحسابات الإستثمارية في السوق السعودية عن طريق الإنترنت دون استخدام أي مستند ورقي، ودون الحاجة الى زيارة أي من مراكز الجزيرة كابيتال، والإحتفاظ بحساباتهم الجارية في البنوك الأخرى.

وقال المهندس زياد أبا الخيل الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للجزيرة كابيتال «نحن سعداء بإطلاق هذه الخدمة التي تظهر الوجه الرقمي المتطور للجزيرة كابيتال، وتأتي متوافقة مع أهداف (رؤية المملكة ٢٠٣٠) وبرامجها الأثني عشر وتحديداً في إطار (برنامج تطوير القطاع المالي) الذي اعتمده مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية في أيار (مايو) ٢٠١٨. والهادف الى تطوير القطاع المالي ليكون قطاعاً متنوعاً وفعالاً لدعم تنمية الإقتصاد السعودي.

أكبر صفقة له في تركيا منذ ٢٠١٢

«الإمارات دبي الوطني» يستحوذ على حصة ٩٩,٨٥ في المئة في «دينيز بنك»

توصل مصرفا «سبيربنك» الروسي و«بنك الإمارات دبي الوطني» الى إبرام صفقة قضت ببيع الأول حصته البالغة ٩٩,٨٥ في المئة في «دينيز بنك» مقابل ١٥,٤٨ مليار ليرة تركية (٢,٧٥ مليار دولار) بدلاً من ١٤,٦ مليار ليرة تركية (٣,٢ مليار دولار) كان المصرف الإماراتي وافق على دفعها في وقت سابق. واعتبرت الصفقة أكبر عملية استحواذ لـ «بنك الإمارات دبي الوطني» والأضخم في تركيا منذ ٢٠١٢، ومن المتوقع إتمامها نهاية الربع الثاني من العام الجاري. ويتوقع «سبيربنك» الحصول على ما إجمالاً ٥ مليارات دولار من بيع «دينيزبنك» بما فيها رأس المال والديون. ووفر «بنك الإمارات دبي الوطني» منذ الإعلان عن الصفقة قبل نحو ١٠ أشهر ما يقارب ٤٠٠ مليون دولار، وذلك بفضل تراجع قيمة الليرة التركية أمام الدولار.

تعيين محمود السقا عضواً منتدباً لبنك مصر - إيران للتنمية

عين البنك المركزي المصري بموجب قرار رئيس قطاع الاستثمار وتمويل الشركات الكبرى في البنك العربي الإفريقي الدولي محمود السقا في منصب العضو المنتدب لبنك مصر - إيران للتنمية خلفاً لعمرو طنطاوي. وقال السقا في أول تصريح له بعد التعيين: «أعكف حالياً على دراسة كل ملفات البنك تمهيداً لوضع خطة مستقبلية متينة خلال الفترة المقبلة».

بدأت تتخذ مكانة مميزة على مؤشر «فونسي» و«أم اس سي أي» HSBC اهتمام عالمي في سوق الأسهم السعودية

كشف مدير إدارة وساطة المؤسسات لدى HSBC العربية السعودية رؤوف فهيم خلال مؤتمر سنوي عقد في الرياض بحضور أكثر من ١٤٠ مستثمراً محلياً وأجنبياً عن اهتمام عالمي بسوق الأسهم السعودية التي بدأت تتخذ مكانة مميزة بين الأسواق الناشئة على مؤشر «فونسي» و«أم اس سي أي» موضحاً ان هذه السوق تضاها في وزنها أسواقاً كبيرة مثل أفريقيا الجنوبية وروسيا والبرازيل. وشرح فهيم ان من أهم الآليات المقبلة ستكون هناك «سوق المقاصات المالية» التي سيجري تنفيذها بحلول ٢٠٢٠.

وقال ان المقاصة المالية ستحد من مخاطر ما بعد التداول وستساعد الهيئة وتداول في إنشاء مشتقات جديدة وآليات جديدة للأوراق المالية.

BlackBerry®



100% ANDROID

AN ICON REBORN



BlackBerry KEY2
BLACK

- 6GB RAM and 128GB ROM
- DUAL EVERYTHING
 - DUAL CAMERA
 - DUAL APP
 - DUAL SIM



BlackBerry KEY2
SILVER

- 6GB RAM and 64GB ROM
- DUAL EVERYTHING
 - DUAL CAMERA
 - DUAL APP
 - DUAL SIM

AN ICON FOR ALL



BlackBerry KEY2^{LE}
SLATE

- 4GB RAM and 64GB ROM
- DUAL EVERYTHING
 - DUAL CAMERA
 - DUAL APP
 - DUAL SIM



BlackBerry KEY2^{LE}
CHAMPAGNE

- 4GB RAM and 64GB ROM
- DUAL EVERYTHING
 - DUAL CAMERA
 - DUAL APP
 - DUAL SIM

نائب محافظ المركزي الأردني د. عادل شركس في افتتاح مؤتمر آفاق الأردن الإقتصادي؛

دعم الوصول الى الخدمات المالية الرقمية ببسر وكفاءة وأمان بما يساهم في تعزيز الشمول المالي في المملكة



من اليسار: د. عادل شركس، د. محمد الحلايقة، محمد الحوراني، GIACOMO ARCARO بدر الدين ترزوتي، MARLOES POMP وعمرو عبود

أكد نائب محافظ البنك المركزي الأردني د. عادل شركس خلال افتتاحه مؤتمر آفاق الأردن الإقتصادي الحادي عشر في منطقة البحر الميت «ان المركزي يدعم بشكل مستمر المبادرات والابتكارات التي تعزز إمكانية الوصول الى الخدمات المالية الرقمية ببسر وكفاءة وأمان بما يساهم في تعزيز الشمول المالي في المملكة».

وأشار الى ان المركزي يتبنى النهج القائم على دراسة وتحليل المخاطر تجاه الابتكارات الرقمية ووضع الإجراءات الضابطة لها حرصاً منه على ضمان استقرار القطاع وحماية المستهلك المالي.

وبيّن شركس «ان المركزي أنشأ مختبر ابتكار للتكنولوجيا المالية بهدف احتضان وإتاحة الفرصة للجميع للمساهمة في تطوير القدرات الرقمية وتشجيع الابتكار والتطوير في مجال التكنولوجيا المالية».



من اليمين: عمران التلاوي، رشيد الهباب، مهند الأبيض، فادي علاونة وبسام أبو عباس



د. مهدي علاوي، خلدون نصير، الأميرة دعاء بنت محمد عوّت، د. عادل شركس، د. عمر الزعبي، حسن العبادي وفتحي الجغبير

من مجمل التجارة العالمية، الأمر الذي يتطلب الاستجابة لهذه التغيرات ببناء منظومة تشريعية متطورة تحاكي الإقتصاد الرقمي العالمي.

خلدون نصير (رئيس اللجنة العليا للمؤتمر):

العالم يتجه الى ثورة جديدة في الإقتصاد الرقمي

وقال رئيس اللجنة العليا للمؤتمر خلدون نصير ان المؤتمر يأتي استكمالاً للدورة السابقة التي عقدت في بداية العام الماضي، مشيراً الى ان هذا الموضوع له صدى كبير في العالم اليوم من خلال الثورة الجديدة في الإقتصاد الرقمي الذي يتجه اليه العالم خصوصاً بعد الإختلالات والإختراقات الكبيرة التي حصلت في الإقتصاد العالمي التقليدي. وأضاف ان عقد المؤتمر في الأردن للعام الحادي عشر على التوالي مؤشر على الثقة الكبيرة بالإقتصاد الوطني ويعبر عن سلسلة نجاحات عبر السنوات الماضية، مشيراً الى ان المؤتمر شق طريقه باقتدار وصاغ هوية خاصة به ليحظى بتقدير محلي وعربي عالي المستوى.

معرض مرافق

وأقيم على هامش المؤتمر معرض «فوركس الأردن» الخامس عشر المختص بالأسواق المالية العالمية بمشاركة شركات «الفينتك» و«البلوك تشين» من مختلف دول العالم. وهدف المعرض الى تعزيز فرص الإستثمار في الأردن من خلال التعاون مع هيئة الأوراق المالية.

محمد الحوراني (رئيس هيئة الأوراق المالية - الأردن):

تراخيص للشركات الراغبة في التعامل بالبورصات الأجنبية

بدوره، قال رئيس هيئة الأوراق المالية محمد صالح الحوراني ان «هيئة الأوراق المالية أصدرت تعليمات تنظيم تعامل شركات الخدمات المالية في البورصات الأجنبية، وفتحت الأبواب لمنح تراخيص للشركات الراغبة في التعامل بالبورصات الأجنبية».

وبيّن الحوراني ان تعليمات الهيئة راعت التعامل بالأوراق المالية والسلع والعملات وعملت على الموازنة بين حماية المستثمر من مخاطر التعامل من جهة، وبين فتح المجال للمستثمرين بكفاءة من خلال شركات مرخصة بالإضافة الى وضع شروط عادلة لمنح التراخيص ووضع أسس المراقبة والمتابعة وتحديد الأعمال المسموح القيام بها من قبل الشركات وتحديد رأس المال وإجراءات العمل والكفالات وقيمها وفصل حسابات المستثمر عن حسابات الوسيط.

د. محمد الحلايقة (رئيس مجلس أمناء منتدى الفكر الإقتصادي والديمقراطي):

الاستجابة لتغييرات التجارة الإلكترونية ببناء منظومة تشريعية متطورة

من جهته أشار رئيس مجلس أمناء منتدى الفكر الإقتصادي والديمقراطي الأردني الدكتور محمد الحلايقة، الى ان الجيل الجديد من الإنترنت هو تقنية البلوكشين، حيث تستحوذ التجارة الإلكترونية سنوياً على مئات المليارات



من اليمين: رامي نعمه وإياد أبو ميزر (WINDSOR BROKERS)



أركان MILLENNIUM



كارلا النمر (TIKCKMILL) تستقبل د. عادل شركس



من اليمين: طارق عقل



أحمد الهندي (ميليونيوم) يستقبل د. عادل شركس



من اليمين: عفاف حساني، محمد قشير، خلدون خلف وغسان عبد العال



غريب عقيل



سامر الخالدي وكارلا النمر



من اليمين: ريماء زرقان، أحمد خليل وعمر حنش

إياد أبو ميزر (مدير عام شركة WINDSOR BROKERS - الأردن)؛



مميزون بأسعارنا التنافسية ومعلوماتنا الوافية الداعمة للمتداول في اتخاذ قراراته

WINDSOR BROKERS هي مجموعة من الشركات الرائدة التي تقدم خدمات استثمارية لعملائها منذ العام ١٩٨٨، وتوفر المجموعة التداول في الفوركس والعقود الآجلة على الذهب والنفط والسلع والأسهم والمؤشرات. ويرتكز هدف المجموعة الرئيسي على تسهيل وصول المستثمرين الى الأسواق المالية من خلال توفير ممارسات تداول منظمة وذات شفافية عالية، فضلاً عن دعم للعملاء لا مثيل له.

مدير عام شركة WINDSOR BROKERS الأردن التي تم افتتاحها مؤخراً إياد أبو ميزر أبدى ارتياحه لصدور القوانين الراعية للسوق المالية في المملكة، واعتبر ان التطور التكنولوجي لا يشكل تحدياً بقدر ما

هو ميزة ومساعد على توثيق الروابط مع المستثمرين والمتداولين، مبرزاً ميزة الشركة في تواصلها المباشر مع العملاء وأسعارها التنافسية ومعلوماتها الغزيرة الوافية الداعمة للمتداول في اتخاذ قراراته، ناصحاً بالتداول في المجالات التي يعرفها المتداول.

قوانين راعية للقطاع

■ ما الهدف من وراء دخولكم السوق الأردنية مؤخراً؟

– نحن متواجدون في الأردن منذ التسعينات، لكن في السابق لم تكن هناك قوانين راعية للقطاع نستطيع من خلالها إفتتاح شركة في السوق المحلية، الى ان صدرت قوانين جديدة عام ٢٠١٧، عندها قررنا ان يكون لدينا حضور مباشر داخل البلاد من خلال إفتتاح شركة خاصة بنا حملت اسم SELDON INVESTMENTS، مع العلم ان الأردن تعدّ سوقاً رئيسية بالنسبة إلينا.

تعميق العلاقة مع المتداولين

■ ما أبرز التحديات التي تواجهكم في ظل التطورات التكنولوجية التي نشهدها؟

– لا يشكل التطور التكنولوجي تحدياً بقدر ما هو ميزة، إذ ساهم في توثيق الروابط بيننا وبين العميل وساعدنا على الانتشار بشكل أوسع، كما أضحت السوق أكثر كفاءة لناحية السيولة والمعرفة،

والدليل ان الشركات التي ما زالت مستمرة في السوق هي التي تتعامل بصدقية وشفافية مع العملاء.

■ ما الذي يميّز WINDSOR BROKERS عن مثيلاتها من الشركات؟

– أبرز ما يميزنا علاقتنا الوطيدة مع العملاء القائمة على التواصل المباشر وبحكم وجودنا منذ تسعينات القرن الماضي في الأردن، فقد بتنا معروفين من قبل شريحة كبيرة من العملاء وحتى من قبل الدوائر الحكومية ووجودنا الحالي من خلال شركة SELDON INVESTMENTS ساهم في تعميق علاقتنا مع المتداولين، كما أننا نقدم أسعاراً تنافسية ومعلومات غزيرة وكافية تساعد المتداول على اتخاذ قراراته عند القيام بعملياته.

تحليلات تقنية وافية

■ بحكم خبرتكم، ما هي أفضل مجالات للتداول في الوقت الحالي؟

– من الأفضل ان يتداول العميل في

المجالات المطع عليها ولديه معرفة بها. ونحن بلا شك نساعد من خلال تقديم المعلومة التي يحتاجها، في ما يتعلق بالتطور بحيث نضع في تصرفه التحليلات التقنية الوافية. فأسواق الفوركس تعدّ الأكثر فعالية في العالم والدليل ان حجم التداول اليومي فيها يتخطى ٧ تريليون دولار، وبالتالي فهي أكبر من أسواق الأسهم والسندات، سواء الحكومية أو تلك الخاصة. يبقى إن تداول العملات (الفوركس) سهل ويتمتع بشفافية مطلقة ويحقق الغايات المرجوة من خلال تجاوب السعر مع المعلومة.

كما اننا باشرنا باعطاء دورات تدريبية مبتدئة ومتقدمة للعملاء من خلال خبراء محترفين، وتهدف هذه الدورات لزيادة وعي العملاء في الاردن بالاسواق المالية العالمية، وطرق المتاجرة فيها وفهم آليات حركتها. ■

30 سنة
ومستمرّون

قبرص، بليز والآن في الأردن

في ما يعرف بالأسواق الأكثر تقلباً، تتخطى وندسور بروكزر عامها الثلاثون بإستمرارية وثبات. حيث تعد الوسيط الأكثر موثوقية في الشرق الأوسط. وفي إطار هذه الخطوة التوسعية تفتتح الشركة هذا العام مقرها الجديد في مدينة عمان لتعزيز تواجدنا في الأردن والمنطقة.

تحذير المخاطر: العقود مقابل الفروقات CFDs هي أدوات مالية معقدة على مستوى كبير من المخاطر وقد لا تكون مناسبة لجميع المستثمرين، وقد تؤدي إلى خسارة رأس مال المستثمر بالكامل. لذا يرجى التأكد من فهم أهدافك الاستثمارية ومستوى خبرتك ورغبتك في المخاطرة، وإذا لزم الأمر، أطلب المشورة من مستشار مالي مستقل.

WB

WINDSORBROKERS
وندسور بروكزر

أحمد الهندي

(الشريك والمدير التنفيذي لشركة ميلينيوم MILLENNIUM) :

نمايز بخلق منصات تداول مبتكرة تلبي احتياجات العملاء



الشريك والمدير التنفيذي لشركة ميلينيوم MILLENNIUM ومدير تطوير الأعمال في شركة CONVTECH أحمد الهندي قدّم لمحة عن نشاطها وشراكتها مع CONVTECH بهدف تصميم حلول مبتكرة تتوافق واحتياجات شركات الفوركس والوسطاء والمصارف، وأشار الى ازدياد الوعي لدى المستثمرين والمتداولين بسوق التداول، مبرزاً أهمية عمل الشركة في تلبية احتياجات العملاء عبر منصات مبتكرة، مطمئناً الى حفظ معلوماتها على خوادم تعمل بتقنية السحابة.

فراس دياب

(الرئيس التنفيذي لشركة CONVTECH - الأردن) :

قوتنا بالمؤسسين والإداريين ذوي الخبرات

المعمقة وانتشارنا



الرئيس التنفيذي لشركة CONVTECH فراس دياب قدّم لمحة عن اختصاصاتها والأعمال التي تؤديها في خدمة العديد من القطاعات وتزويدها بالتكنولوجيا والبرمجيات والحلول الإلكترونية، وأكد على قوتها بمؤسسيها وإدارييها ذوي الخبرات المعمقة وانتشارها في العديد من الدول العربية، مطمئناً الى ان برامجها محمية وأمنة بفضل تصميم منصتها المتطور.

■ هل لنا بلمحة عن شركة CONVTECH وطبيعة عملها؟

– تأسست الشركة عام ٢٠١٧ في الاردن، ويتمتع مؤسسوها بخبرة ١٥ عاماً في كبرى الشركات والمنظمات العاملة في مجال التكنولوجيا والاتصالات. ومنذ بداية عمل الشركة دخلت في قطاعات كبرى ومهمة في السوق الأردنية، كما قدمت برمجيات في مجال IRB SOLUTIONS والحكومة الإلكترونية (E-GOVERNMENT) وقامت بتحويل البريد الأردني الى إلكتروني، حيث تتم جميع الإجراءات عبر التطبيقات، بالإضافة الى استخدام حلول IRB في العديد من المجالات محققة نجاحاً باهراً. كما وتتعاون شركة CONVTECH مع القطاع الصحي بما فيه مستودعات الأدوية والمصانع، فضلاً عن المنظمات والجمعيات غير الربحية كذراع إستشارية وتقنية، مع حرصها على التعامل مع العملاء كشركاء وتزويدهم بكل ما يحتاجونه في المجال التكنولوجي.

خبرات معمقة

■ هل تواجهون تحديات على صعيد إستقطاب الكوادر المتخصصة وذات الخبرات في المجال التكنولوجي؟

– تواجه معظم الشركات مشكلات في مسألة القدرات والكفايات البشرية المتخصصة، ولكن قوة CONVTECH ان مؤسسيها وإدارييها يمتلكون خبرات مهمة نظراً لعملهم في شركات عالية متقدمة لها باع طويل في مجال التكنولوجيا، ما يدعمها في مجال تطوير الكوادر وتدريبهم وتزويدهم بالمؤهلات المطلوبة، في حين أنها تتعامل مع جميع القطاعات في كل ما يتعلق بالنطاق التكنولوجي في مجال التحول الرقمي حيث تعمل على تحويل تطبيقات الأعمال الى نظام أتمتة متكامل وليس فقط ضمن نطاق السوق الأردنية، مع الإشارة الى ان عملاءها يتوزعون على دول متعددة من بينها الإمارات، مصر، لبنان والمملكة العربية السعودية.

حماية وأمن

■ في ظل التطور التكنولوجي المتسارع وارتفاع المخاطر الإلكترونية كيف تتكمنون من تحصين الحلول والبرامج التي توفرها الشركة ضد أي إختراق إلكتروني؟

– تطاول الإعتداءات الإلكترونية كبرى مراكز الداتا والبرمجيات في تحدٍ كبير وداهم لمعظم الشركات، ولكن نحن نركز منذ البداية على تصميم المنصة بالإستعانة بخبرات معمقة متطورة في هذا المجال لحماية البرمجيات وتوفير الحماية والأمن لمنصة الأعمال الخاصة بنا. ■



■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– تعد شركة ميلينيوم منصة تداول عبر الإنترنت ONLINE TTRADING PLATFORM تعمل على تزويد جميع شركات الفوركس والمصارف والوسطاء بحلول متكاملة بهدف تقديم أفضل خدمة للعملاء. وقد دخلت في شراكة مع شركة CONVTECH بهدف تصميم حلول مبتكرة تتوافق مع احتياجات العملاء ومتطلباتهم في مختلف المجالات. مع العلم ان شركة CONVTECH تغطي كل النواحي التكنولوجية في أسواق الأردن والشرق الأوسط.

حلول مبتكرة ومتكاملة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في نطاق عملكم؟

– تتمثل التحديات بالمتغيرات والتقلبات الحاصلة في السوق جراء الأزمات الإقتصادية والأوضاع غير المستقرة، والتي تنعكس سلباً على العملاء وعلينا كمزودي خدمات حلول تكنولوجيا المعلومات. لكن من ناحية أخرى إزداد وعي المستثمرين والمتداولين وثقتهم بسوق التداول، خصوصاً بعد أن باتت أكثر تنظيماً وازداد عدد التراخيص الممنوحة للشركات العاملة في هذا المجال.

■ ما الذي يميّز ميلينيوم عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتميز الشركة بتقديم حلول مبتكرة ومتكاملة من ناحية التصميم والفعالية تبعاً لحاجات العملاء ومتطلباتهم،

فجميع الشركات الأخرى لديها منصات خاصة بها يشترها العميل كما هي ويقوم بتكييف أعماله وفقاً لخاصياتها، في حين أننا نطلع على احتياجات العميل وعلى أساسها نقوم بخلق وابتكار منصة ثلاث هذه الإحتياجات، مع الإشارة الى ان عملاءنا منتشرون في دول متعددة مثل دبي، الهند، قبرص، تركيا، مصر، السعودية وغيرها.

معلومات محفوظة ومحمية

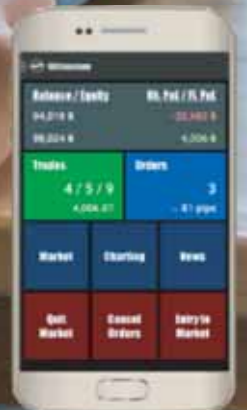
■ الى أي مدى تولون موضوع الحماية أهمية كبرى في ظل عمليات الإختراق الإلكتروني التي بتنا نشهدها في الآونة الأخيرة؟

– جميع معلوماتنا محفوظة ومحمية موضوعة على خوادم عاملة بتقنية السحابة مستوردة من أوروبا وتحديداً من ألمانيا، التي تعد من الدول المتطورة جداً في هذا المجال، لذا لله الحمد لم تواجهنا أي مشكلات منذ بدء عملياتنا في السوق في العام ٢٠١٣. ■



MILLENNIUM TRADING SYSTEM

The goal of a successful trade is to make the best trades.
Money is secondary.



+962 79 7476756

www.millenniumtrader.co

كارلا نمر (شركة TICKMILL):



BITCOIN، لكن تم إيقافها ونحن الآن في صدد مراقبة السوق لرصد الطلب على هذه العملات الرقمية ومن ثم اتخاذ القرار المناسب، نظراً للمخاطر المرتفعة نتيجة التداول بهذه العملات في ظل غياب المعلومات الدقيقة حول ارتفاع أو هبوط أسعارها. ■

TICKMILL

**BENEFIT FROM SOME OF THE
LOWEST SPREADS ON FX MARKET**

<p>EURUSD minimum spread 0.0 pips</p> <p>WTI average spread 0.03 points</p>	<p>XAUUSD average spread 0.12 points</p> <p>BONDS average spread 40 points</p>
---	--

www.tickmill.com/ar

We want traders to succeed

Losses can exceed your initial deposit.

منصتنا الإلكترونية تتيح للعميل اختيار مجال التداول الراغب فيه

مديرة تطوير الأعمال في شركة TICKMILL المالية كارلا نمر عرّفت بماهيتها على أنها شركة استثمارات مالية توفر خدمات التداول في البورصات العالمية عبر منصتها الإلكترونية المتطورة، ولاحظت اهتمام المستثمرين بالتداول تحقياً لعوائد مالية جديدة، مشيرة إلى قيام الشركة بتنظيم ندوات تعليمية عبر شبكات الإنترنت أو من خلال لقاءات مباشرة لتعريف المتداولين بالمجالات الفضلى للتداول، مبدية حذراً من التداول بالعملات الرقمية والمشفرة لارتفاع نسب مخاطرها.

منصة إلكترونية

■ هل لنا بلمحة عن شركة TICKMILL وطبيعة عملها؟
– إنها شركة استثمارات مالية تقدم جميع أنواع خدمات التداول في البورصات العالمية من خلال توفير منصة للعميل تمكنه من فتح حساب والتداول من خلاله سواء بالعملات أو المعادن أو النفط، بالإضافة إلى التداول في الأسهم الأمريكية والأدوات المالية. وهذه المنصة تتيح للعميل اختيار المجال الذي يرغب التداول فيه وهي منصة إلكترونية تمكن العميل من فتح حساب واختيار الهيئة المالية المناسبة لفتح حساب التداول من خلال ثلاثة تراخيص، ترخيص من CYSEC في قبرص وترخيص من FCA في بريطانيا وآخر من SYCHELLES.

ندوات تعليمية

■ انطلاقاً من تجربتكم كيف تقومون وضع قطاع التداول؟
– تشهد سوق التداول حالياً العديد من التقلبات في ظل الأحداث العالمية التي تؤثر على أسعار العملات والمعادن، ومن هذا المنطلق يبدي العميل اهتماماً كبيراً للتداول خلال هذه الفترة لتحقيق عوائد مالية جديدة ولكن في الوقت نفسه نسب المخاطر مرتفعة، لذلك تبرز أهمية دور TICKMILL في تنظيم ندوات تعليمية عبر شبكات الإنترنت أو لقاءات مباشرة حيث سيكون لنا جولة عالمية للقيام بهذه الندوات في كل من لبنان، قطر، إيطاليا إسبانيا وتشيلي والتي ستتيح للعملاء فرصة التعرف على المجالات الفضلى للتداول.

رصد العملات الرقمية

■ هل دخلتم في مجال التداول بالعملات الرقمية والمشفرة؟
– في السابق كانت هناك إمكانية التداول عبر العملات المشفرة

غابي كنج وطلال رحال (شركة RAW FOREX):

أسسنا شركتين أولى للتداول الإلكتروني
وأخرى مساندة درءاً للمخاطر الإلكترونية



من اليسار: غابي كنج وطلال رحال

المديران العامان غابي كنج وطلال رحال في شركة RAW FOREX الرائدة في التداول وفي حديث مشترك مع «البيان الاقتصادية» شددوا على ضرورة المشاركة في المعارض المتخصصة العالمية لعرض خدماتها وإثبات وجودها في القطاع، ولاحظوا تقلص الطلب على التداول بالعملة الرقمية، ناصحين المتداولين بالبقاء ضمن المنطقة الآمنة بعيداً عن المخاطر، مشيرين إلى تأسيس شركتين أولى متخصصة في مجال التداول الإلكتروني، وأخرى مساندة متخصصة بالمجال التكنولوجي.

■ تشاركون باستمرار في معارض متخصصة في مجال التداول، ما القيمة المضافة التي تجنونها من خلال هذه المشاركة وماذا تقدمون للمستثمرين؟

– من المهم جداً المشاركة والحضور في كل المعارض كوننا نحصل من خلالها على ردود أفعال إيجابية من عملائنا، فضلاً عن إثبات وجودنا في قطاع التداول. وكشركة RAW FOREX نقدم أيضاً خدمات في مجال «الفوركس» والعملة الرقمية التي يتم التداول بها عبر شبكات الإنترنت.

■ من المعروف ان العديد من البنوك المركزية تحظر استخدام العملات المشفرة، كيف تقدمون خدمات التداول بهذه العملات؟

– في الحقيقة هناك فارق كبير بين ما نقوم به وهو بيع وشراء العملات الرقمية وما يعرف بالـ BITCOIN MINING فنحن لا نقدم هذه الخدمة على عكس شركات أخرى تحاول الدخول في هذا المجال، ولكن من الملاحظ أنه في الآونة الأخيرة تقلص الطلب على التداول بالعملة الرقمية CRYPTO CURRENCY.

خدمات تداول متنوعة

■ في رأيكم، أين تكمن العوائد الربحية في قطاع التداول؟

– عند الدخول في عملية تداول يجب استثمار ١٠ في المئة فقط من مجمل رأس المال للبقاء ضمن المنطقة الآمنة بعيداً عن المخاطر. لذا نشدد على ان الربح القليل والخسارة المحدودة أفضل من الاستثمار الخاطيء وتكبّد العميل خسائر ضخمة.

■ ما الذي يميز منصة RAW FOREX عن مثيلاتها؟

– لدى الشركة باع طويل في عالم التداول، وقمنا مؤخراً بتأسيس شركة أخرى تابعة لها متخصصة في مجال التداول الإلكتروني ONLINE TRADING نقدم من خلالها جميع أنواع خدمات التداول بالذهب والعملات و CFD والسلع والمعادن.

شركة تابعة متخصصة بالتكنولوجيا

■ ارتفعت في الآونة الأخيرة عمليات الإعتداء الإلكتروني على المصارف والمؤسسات الكبرى، إلى أي مدى تعد المنصات الإلكترونية محصنة ضد أي إختراق محتمل؟

– مع ارتفاع التطورات التكنولوجية تزداد نسب المخاطر لذا قمنا بتأسيس شركة مساندة RAW CAPITAL GROUP مقرها قبرص وهي متخصصة في كل ما يتعلق بالجانب التكنولوجي الخاص بعمليات التداول درءاً للمخاطر الإلكترونية وبالإمكان تقديم خدماتنا لشركات أخرى من خلالها حيث تصبح الشركات بمثابة عملاء لدينا. ■

Filippo De Rosa

(CEO - Middle East Region AXI Trader):

We have good execution and we put money behind our clients when we see that they are good traders

A motivated and enthusiastic sales professional originally from Rome with over 15 years of experience within retail and institutional sales as well as management of sales teams/offices. Passionate about the financial markets, Filippo De Rosa, CEO of Axitrader, a leading CFD and FX broker, in the Middle East Region, has worked for leading online financial brokers and solution providers in London, Milan, Abu Dhabi and Dubai. His extensive “hands on” experience has



enabled him to develop excellent communication and presentation skills, as well as a very effective consultative sales approach. De Rosa is a strong believer in following one's own entrepreneurial spirit. Al Bayan Magazine conducted an interview with him in which he evaluated the financial market and talked about their presence in the region. He further commented on cryptocurrency and bitcoin and gave us an idea about the unique characteristics of Axitrader. Below is the Q & A.

* How do you evaluate the financial market within the volatility that we are witnessing?

– We've seen a lot of volatility in the last twelve months. I believe this will continue, as there are a lot of mainstream issues such as geopolitical tensions and uncertainty around the major European economies. I expect this uncertainty to cause volatility across multiple asset classes, especially forex and commodities.

* What makes AXI Trader different from other similar companies?

– AXI Trader has been seeing phenomenal growth in the last few years. We expanded geographically and we like to be close to our clients. In terms of what sets us apart is that we have really good execution and we put money behind our clients when we see that they are good traders. This is something quite unique for the region, we've invested heavily in a data-backed robo-coach that enables you to improve as a trader. If you are proving yourself as a successful trader with a good track record, you will automatically enroll for our Axiselect program, an allocation program giving traders funds to trade. We understand what the trader wants and we fully support their journey.

* How much are you satisfied with your presence in the region?

– We've seen a lot of interest in the region, we have our DFSA license and we've been marketing in the region for some time. We have clients that are widespread across the Gulf and the whole of the Middle East. We also recently launched a specific initiative which is the Middle East Top Trader Competition, it is something different that we bring in the market to see really who is the best trader. We see an increasing level of interest and positive relationships that we are building with our clients throughout time.

* What is your comment about cryptocurrency and bitcoin?

– We've seen a reduced level of interest in the cryptocurrency space, we offered a six main cryptos, there is still a lot of opportunity out there but at the moment people are just waiting to see. I think people still like to trade forex in the region, as well as commodities and indices.

«وندسور بروكرز» تفتتح فرعاً جديداً في عمان - الأردن جونى أبو عيطه: دليل ملموس على التزامنا توفير أعلى مستويات الدعم لعملائنا



اركان وندسور بروكرز



جونى ابو عيطه



د. محمد الحليقة

أضاف: «عملت وندسور بروكرز على تحقيق هذا المشروع منذ فترة طويلة وأكدت إدارة الشركة على ثققتها بأن فريق العمل في مكتب الأردن ملتزم ومستعد لتلبية احتياجات العملاء في الأردن والشرق الأوسط، كما وانها سهلت منذ أكثر من ٣٠ عاماً وصول المستثمرين الى الأسواق العالمية وحماية أموالهم بالرغم من كل التحديات المالية والإقتصادية، وافتتاح فرع الأردن دليل ملموس على التزام الشركة طويل الأجل توفير أعلى مستويات الدعم لعملائنا».

وتعدّ «وندسور بروكرز» أول شركة استثمارية قبرصية من نوعها مرخص لها في قبرص والأولى في المنطقة لتقديم خدمات التداول عبر الإنترنت للأدوات المالية ومن أولى الشركات التي استخدمت منصة ميتاتريدر المعروفة.

احتفلت شركة وندسور بروكرز WINDSOR BROKERS بافتتاح فرعها الجديد في عمان - الأردن، والذي هو ضمن مظلة الشركة القابضة ومرخص له رسمياً من قبل هيئة الأوراق المالية الأردنية.

رعى الافتتاح نائب رئيس الوزراء الأردني الأسبق الدكتور محمد الحليقة وحضره العديد من عملاء الشركة والشركاء ومقدمي الخدمات التقنية والضيوف.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للمجموعة جونى أبو عيطه «كان اهتمامنا الدائم تسهيل وصول المستثمرين الى الأسواق المالية العالمية من خلال توفير ممارسات تداول منظمة وشفافة، وكذلك توفير دعم متميز للعملاء وافتتاح المكتب الجديد في الأردن سيمكّن «وندسور بروكرز» من التفاعل مباشرة مع العملاء الأردنيين».



اركان الشركة



جونى ابو عيطه محاطاً بالحضور





SCR | CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

26TH FAIR CONFERENCE MARRAKECH - MOROCCO

SEPTEMBER 23RD - 25TH 2019

NEW ECONOMIC BARRIERS IN AFRO ASIAN INSURANCE MARKETS



مجلس الإدارة يوصي بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٤٥ في المئة ٨٢٠,٥ مليون دولار أرباح البنك العربي الصافية لعام ٢٠١٨



نعمة صباغ
المدير العام التنفيذي

صبيح المصري:

قرارات المحاكم الأميركية أكدت على سلامة موقف البنك
والتزامه الدائم بكافة المتطلبات الرقابية والمعايير المصرفية العالمية

نعمة صباغ:

النتائج الإيجابية تأتي مدفوعة بالنمو الملحوظ
في الإيرادات التشغيلية



صبيح المصري
رئيس مجلس الإدارة

في المئة وذلك بفضل النمو في صافي الفوائد والعمولات المتأتية من الأعمال البنكية الرئيسية حيث بلغت نسبة النمو في صافي الفوائد ٩ في المئة. كما حققت المجموعة نمواً في إجمالي محفظة التسهيلات الائتمانية بنسبة ٣ في المئة لتصل إلى ٢٥,٨ مليار دولار مقارنة بـ ٢٥,١ مليار دولار كما في ٣١ كانون الأول من عام ٢٠١٧، في حين ارتفعت ودائع العملاء لتصل إلى ٣٤,٣ مليار دولار.

وأكد صباغ أن هذه النتائج الإيجابية تأتي مدفوعة بالنمو الملحوظ الذي واصل البنك تحقيقه في إيراداته التشغيلية من مختلف قطاعات وأسواق عمله الرئيسية حيث حقق صافي الأرباح التشغيلية نمواً جيداً نتيجة لنمو صافي الفوائد والعمولات وذلك بفضل الجهود المستمرة والناجحة في زيادة مستويات الاقراض وبما يعكس كفاءة البنك على ادارة السيولة ومصادر التمويل وقدرته على الاستفادة من انتشاره في العديد من الاسواق. كما تمكن البنك من المحافظة على استقرار الكلف التشغيلية حيث بلغت نسبة الكفاءة (المصاريف إلى الإيرادات) ٤٠ في المئة، بالإضافة إلى محافظة البنك على سلامة محفظته الائتمانية وجودة أصوله، حيث فاقت نسبة تغطية المخصصات للديون المتعثرة ١٠٠ في المئة وذلك دون احتساب قيمة الضمانات.

وأشار صباغ إلى أنه وفي ضوء انتهاء دعاوى التي كانت مرفوعة ضده في نيويورك منذ العام ٢٠٠٤ والتي جاءت لصالحه، قام البنك بعكس الفائض في المخصصات والبالغة قيمتها ٣٢٥ مليون دولار مما انعكس ايجاباً على النتائج المحققة لهذا العام. كما قام البنك باستدراك مخصص بمبلغ ٢٢٥ مليون دولار لقاء تدني قيمة استثمار في تركيا نتيجة لانخفاض سعر صرف العملة وذلك تماشياً مع إستراتيجيته وسياسته المتحفظة واستمراراً لنهجه القائم على ضرورة التحوط بشكل كافٍ لمواجهة التغيرات السلبية في الأوضاع الاقتصادية.

هذا وقد أقرت الهيئة العامة خلال اجتماعها توصية مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٤٥ في المئة عن العام ٢٠١٨.

واصلت مجموعة البنك العربي ARAB BANK أداءها القوي خلال العام ٢٠١٨، حيث بلغت أرباحها قبل الضرائب ١,١ مليار دولار أميركي. وتأتي هذه النتائج لتعكس قوة المركز المالي للبنك ونجاح سياساته التي تركز على تحقيق النمو المستدام في أنشطته تنوياً لمسيرته الحافلة بالإنجازات، وتأكيداً واضحاً على نجاحه في التعامل مع المستجدات الإقليمية والدولية.

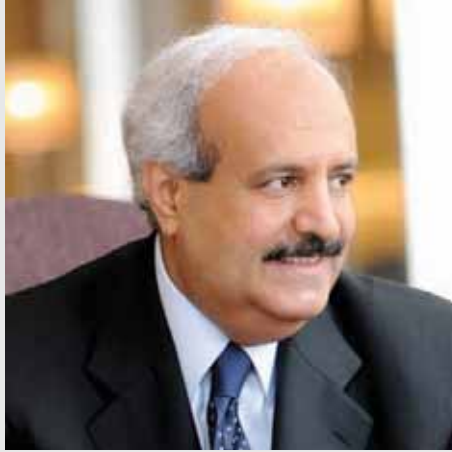
وأشار رئيس مجلس الإدارة صبيح المصري خلال انعقاد الهيئة العامة العادية لمساهمي البنك إلى أنه إلى جانب الأداء المميز للبنك خلال العام ٢٠١٨ فقد شهد هذا العام أيضاً إنتصار البنك في الدعاوى المقامة ضده امام المحاكم الأميركية في نيويورك والتي استمرت مدى أربعة عشر عاماً، وتمثل هذا الانجاز بفسخ محكمة الاستئناف الأميركية القرار الذي كان صدر ضد البنك في ما يتعلق بقضايا المدعين الأميركيين وكذلك قيام المحكمة العليا الأميركية برد الدعاوى التي أقامها المدعون غير الأميركيين ضده ليؤكد هذان القراران على سلامة موقف البنك والتزامه الدائم بكافة المتطلبات الرقابية والمعايير المصرفية العالمية في كافة أعماله ونشاطاته.

وتوجه المصري بالشكر الجزيل إلى البنك المركزي الأردني على الدور الفعال والمحوري الذي يقوم به لضمان سلامة واستقرار الجهاز المصرفي الأردني.

من جانبه استعرض المدير العام التنفيذي للبنك نعمة صباغ النتائج المالية للبنك مشيراً إلى أن مجموعة البنك العربي حققت أداء قوياً عام ٢٠١٨ حيث بلغت أرباح المجموعة الصافية بعد الضرائب والمخصصات ٨٢٠,٥ مليون دولار أميركي في نهاية العام ٢٠١٨ مقارنة مع ٥٣٣ مليون دولار في نهاية العام ٢٠١٧ في حين بلغت الأرباح قبل الضرائب ١,١ مليار دولار. وبين صباغ أن المجموعة استطاعت تعزيز قاعدة رأس المال لديها لتبلغ ٨,٧ مليارات دولار كما في كانون الأول ٢٠١٨ وارتفعت نسبة كفاية رأس المال لتصل إلى ١٥,٦ في المئة، كما ارتفع العائد على حقوق الملكية ليصل إلى ٩,٥ في المئة. وبين صباغ أن المجموعة حققت نمواً في صافي الأرباح التشغيلية بنسبة ٨

هل سيشهد العالم أزمة مالية أخرى؟

المالي إلى خلق حلقة مفرغة وكانت لها انعكاساتها السلبية على البنوك. لكن كل هذه المخاطر المرتبطة بالديون الحكومية على الاستقرار الاقتصادي والنمو تبدو بصورة أكبر في الصين. ففي الصين، على عكس الاقتصادات الأخرى، نمت كل من ديون الحكومة وديون القطاع الخاص بسرعة كبيرة وأحدثت توترات في النظام المالي. ولأكثر من عقد من الزمن، اعتمد النمو الاقتصادي السريع للصين على الاستثمار الضخم من جانب القطاعين الحكومي والخاص. في عام ٢٠١٧، شكلت الاستثمارات ٤٤ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، ومع ذلك كان معظمها في مشاريع لم تكن هناك حاجة إليها، مثل المساكن في المدن الكبيرة التي تعاني من فائض في مثل هذه المساكن. لكن مثل هذا النمو في الاستثمار يعتبر غير مستدام. كما كانت الصادرات هي المحرك الرئيسي الآخر للنمو في



بقلم عدنان أحمد يوسف
رئيس اتحاد المصارف العربية سابقاً
رئيس جمعية مصارف البحرين

الصين، ولكن محرك النمو هذا يواجه تحديات أيضاً اليوم والمتمثل في النزاع التجاري مع الولايات المتحدة. ولكي يحافظ الاقتصاد الصيني على نموه بأكثر من ٦ في المئة، سيتعين عليه الاعتماد على الاستهلاك الخاص الذي كان في عام ٢٠١٧ لا يزال يمثل ٣٩ في المئة فقط من الناتج المحلي الإجمالي. كما أن تحفيز الاستهلاك الخاص دون توليد معدل تضخم كبير يتطلب نمواً تقوده الإنتاجية في جانب العرض. ويعتقد على نطاق واسع أن مكاسب الإنتاجية هذه يمكن أن تأتي من الابتكار والاكتشافات الجديدة التي بدورها تتطلب نظاماً اجتماعياً أكثر انفتاحاً.

وأرسل المسؤولون الصينيون بعض الإشارات الخاطئة خلال العام ٢٠١٨، حيث واصلوا دعم المؤسسات الحكومية الخاسرة، مما أثار قلق الأسواق ودفع ببعض رؤوس الأموال لمغادرة البلاد، مع اختفاء فائض الحساب الجاري وتراجع احتياطي العملات الأجنبية بنسبة ٥٠ في المئة منذ عام ٢٠٠٨. وفقدت العملة الصينية ما نسبته ٨ في المئة من قيمتها في العام ٢٠١٨. ويعتقد بعض الخبراء أن نمو الاقتصاد الصيني الحقيقي قد لا يتعدى نسبة ٥ في المئة إذا ما تم الأخذ بالاعتبار الديون الضخمة المتركمة في الاقتصاد. وهذا ما تطرقنا له في مقال منفصل قبل أكثر من عام. المشكلة الأخرى التي يواجهها الاقتصاد الصيني أيضاً البنوك الصينية، حيث لا أحد يعلم على وجه التحديد حجم الخسائر في دفاترها من الديون المقدمة للمؤسسات الحكومية.

بناء على ما سبق، هل سنشهد احتمال حدوث أزمة مالية واقتصادية في الصين في الأشهر الثمانية عشر القادمة؟ نعم قد يشهد الاقتصاد الصيني تباطؤاً في النمو، ولكن الصين تملك نظاماً سياسياً مركزياً يمتلك قوة اقتصادية هائلة. ويوجد لدى الحكومة وسائل للسيطرة على النظام المالي والاقتصاد الحقيقي أكبر بكثير من أي دولة أخرى كبيرة في العالم. صحيح أن التدخل القوي قد يكون معاكساً للإصلاحات الأساسية التي اتخذتها الصين لتحرير الاقتصاد نوعاً ما، ولكن في النهاية، تعتبر القيادة الصينية أن الحفاظ على استقرار البلاد يقع على أعلى درجة من أولوياتها من الإصلاحات الاقتصادية والتقدم. ولكن في كل الحالات، ماذا سوف تعني ملاءة الاقتصاد الصيني هذا العام والعام المقبل للاقتصاد العالمي ككل، ومنها اقتصاداتنا العربية؟ هذا هو السؤال المهم. ■

تطرقنا الى موضوع الأزمة المالية العالمية مرات عدة، ونوهنا إلى عدد من تداعياتها التي لا زالت مستمرة بأشكال مختلفة لكون جانب من الأسباب الرئيسية التي أدت لاشتعالها لم يعالج بعد بصورة جذرية وإنما بشكل جزئي، مما يمكن لها أن تهدد مجدداً بنشوب أزمة مالية جديدة. واليوم نعود للتطرق الى هذا الموضوع مع تصاعد نذر الحروب التجارية بين الصين والولايات المتحدة وما تجره من حروب على أكثر من جبهة: حرب العملات، والأسواق المالية، والضرائب، كذلك في ظل أزمة البريكست وضعف الاقتصاد الأوروبي، وهي أمور دفعت بصندوق النقد الدولي إلى تخفيض توقعاته للنمو الاقتصادي العالمي إلى ٣,٥ في المئة هذا العام، بينما اتضحت آثار الحرب التجارية على الاقتصاد الصيني، حيث لم يحقق نسبة نمو إلا بنسبة ٦,٢ في المئة، وهو أدنى مستوى نمو يسجله خلال السنوات الماضية.

ويرى العديد من الاقتصاديين أنه بينما النظام المالي والبنوك اليوم في حالة أفضل بكثير مما كانت عليه قبل عام ٢٠٠٨، فإننا قد نشهد عاجلاً أم آجلاً ركوداً آخر ولكن متى وهل سيبدأ مرة أخرى من الأسواق المالية؟ الأجوبة على هذه التساؤلات تركت دون إجابات قاطعة، لكننا هنا نحن نشهد تباطؤاً في الاقتصاد العالمي منذ بداية العام ٢٠١٩. ويتوقع صندوق النقد الدولي أن ينمو الاقتصاد الأميركي بنسبة ٢,٤ في المئة والصين كما ذكرنا بنسبة ٦,٢ في المئة. كما من المتوقع أن تحقق الهند أسرع نمو بين الاقتصادات الرئيسية وبنسبة ٧,٥ في المئة، بينما يتوقع أن تشهد منطقة اليورو واليابان نمواً بنسبة ١,٨ في المئة و١ في المئة على التوالي. وتبين هذه الأرقام أن أياً من الاقتصادات العالمية لن تصاب بالركود ولكن النمو لا يزال ضعيفاً. ومن المتوقع أن يبلغ معدل التضخم الذي يمثل تهديداً آخر للاستقرار الاقتصادي ٢ في المئة في الولايات المتحدة وحتى في منطقة اليورو واليابان.

لقد دفعت الأزمة العالمية عام ٢٠٠٨ الاقتصادات الرئيسية في الولايات المتحدة والصين ومنطقة اليورو واليابان للتدخل عبر تقديم حوافز نقدية هائلة لم يسبق لها مثيل في التاريخ استمرت حتى العام الماضي. في حين عارض القليلون هذا التدخل آنذاك لأن الجميع كان متفقاً على ضرورة ضخ السيولة لمنع الانهيار الاقتصادي، لكن بات واضحاً اليوم أن هناك أضراراً جانبية خلفها هذا التدخل، حيث أن تقليص الميزانيات العمومية للبنوك المركزية في الولايات المتحدة وفي أماكن أخرى أو كما يطلق عليه «التشديد الكمي» وزيادة أسعار الفائدة يتطلبان الحذر الشديد كونهما يؤديان إلى كبح النمو الاقتصادي في ٢٠١٩-٢٠٢٠.

كانت الاستجابة الأخرى لأزمة عام ٢٠٠٨ هي التحفيز المالي وزيادة الدين الحكومي في جميع الاقتصادات الرئيسية. في اليابان، كان نمو الدين الحكومي وسيلة لمنع الانخفاض قبل أزمة عام ٢٠٠٨ ويستمر لغاية اليوم. في الولايات المتحدة، أضافت التخفيضات الضريبية التي قام بها الرئيس ترامب أعباء جديدة إلى كومة الديون الضخمة التي استخدمت لإنقاذ الاقتصاد خلال فترة ولاية الرئيس السابق. في منطقة اليورو، أدت الجهود التي بذلتها الحكومات لإنقاذ البنوك من خلال الدعم

الطب الهاتفي TELEMEDICINE ينتشر و٢٦ ولاية أميركية تلزم شركات التأمين بدفع نفقاته

أطباء يعارضون قطع المواجهة المباشرة بين الطبيب والمريض

في الولايات المتحدة الأميركية يُرخص للطبيب بالعمل في ولاية واحدة، إلا ان الطبيبة لندسي ماك ايلفينا LINDSAY MC ILVENA تمكنت من الحصول على ترخيص يجيز لها ممارسة الطب الهاتفي TELEMEDICINE في ٢٦ ولاية أميركية، كيف ذلك؟

الطبيبة اختارت ان تمارس الطب عن بعد REMOTELY وذلك بأن تطلب الى المريض أن يحادثها ويعطيها المعلومات حول صحته وحرارته وضغط الدم إلخ.. وان يرسل لها الصور بالفيديو VIDEO أو الـ SMART PHONE الجاهزة لديه كي تصف له العلاج، أو تطلب اليه إجراء فحوصات جديدة، وترى الطبيبة ان هذه الطريقة توفر على المريض مشقة الانتقال الى عيادتها وأن يحادثها ولو هو بالبيجاما PIJAMAS. وهذه الطبيبة هي أول من قرّر في العام ٢٠١٥ التخصص كلياً بالطب الهاتفي في بلدها في كاليفورنيا.

وتبين إحصاءات اتحاد الأطباء الأميركيين AMERICAN MEDICAL ASSOCIATION ان نسبة ١٥,٤ بالمئة فقط من الأطباء الأميركيين يمارسون الطب الهاتفي TELEMEDICINE وتغطي ميديكير Medicare الحكومية وشركات تأمين عديدة نفقات العلاج بالـ TELEMEDICINE. وأصدرت ٣٥ ولاية أميركية تشريعات توجب على شركات التأمين ان تغطي العلاج بالـ TELEMEDICINE أو العناية المعطاة من بعد CARE DELIVERY REMOTELY. إلا ان أطباء آخرين يرون ان الرعاية الطبية عن بعد تقطع العلاقة المباشرة بين الطبيب والمريض. أما ماك ايلفينا MC ILVENA فقالت انها حصلت على الترخيص لمزاولة الطب من بعد في ٢٦ ولاية وكلفتها ١٠ آلاف دولار أميركي دفععتها لشركة متخصصة للحصول على التراخيص تدعى MEDSPOKE.

وقالت طبيبة أطفال تدعى أمي فان AMY FAN (٣٠ سنة) أنها وجدت خلال تعاطيها مع المريض في عيادتها، أنه من الممكن إعطاؤهم العلاج عبر الهاتف وهذا يسهل على الأهالي الإتصال بها ويوفر عليهم مشقة التنقل والإنتظار وتوقعت لهذا الأسلوب ان يلقي نجاحاً وترحيباً من الناس.

نذكر أخيراً ان شركات التأمين العربية، تستوفي من المضمونين بدلاً سنوياً مقابل إفساح المجال أمامهم للحصول على رأي طبي ثان 2ND MEDICAL OPINION من أطباء أميركيين.



TELEMEDICINE

ARTHUR J. GALLAGHER تستحوذ على «ميريت للتأمين» في الولايات المتحدة

أعلنت شركة Arthur J. Gallagher & Co. عن استحواذها على شركة ميريت لوساطة التأمين Merit Insurance في شمال شرق الولايات المتحدة من دون الكشف عن شروط الصفقة.

وشركة ميريت ومقرها مدينة شيلتون في ولاية كونيتيكت تقدم خدمات وساطة تأمين في مجالات الممتلكات، التجزئة والحوادث، فضلاً عن خدمات إستشارية لمزايا الموظفين وتغطيات وخدمات للعملاء في جميع أنحاء شمال شرق الولايات المتحدة من مكاتبها في شيلتون و بريدج بورت، كما أنها تقدم خدماتها للمقاولين والكيانات العامة ومطوري العقارات والمنظمات غير الربحية والعملاء ذوي القيمة العالية.



السائقون يفقدون السيطرة على سياراتهم والشبان يتوافدون الى غرف الطوارئ

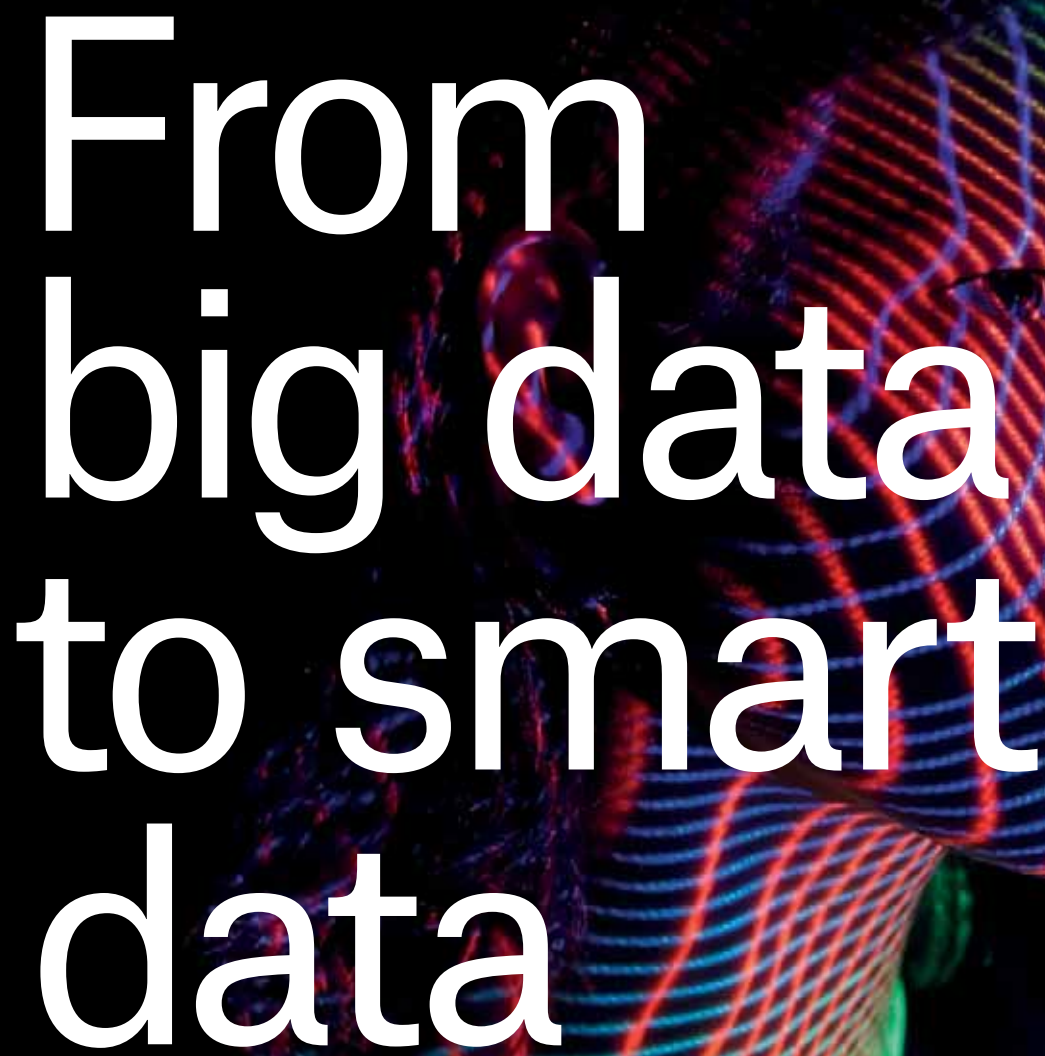
سلبيات تشريع تعاطي الحشيشة بدأت تظهر في الولايات المتحدة الأميركية التي أباحت تعاطي الحشيشة وهي تعرف بالـ MARIJUANA أو الـ CANNABIS في أميركا سواء لأغراض طبية MEDICAL أو ترفيهية RECREATIONAL. فالحشيشة يكونها مخدراً أثبتت جدواها في تخفيف الآلام PAIN KILLERS وبت مسموحاً للمرضى المصابين بأمراض مزمنة ان يحصلوا عليها بوصفة طبية. ويتبين ان كثيرين يتعاطونها وهم يقودون السيارات أو الشاحنات ومفعولها المخدر يجعل السائقين يفقدون السيطرة على السيارة أو الشاحنة ما تسبب بتكاثر الحوادث. وقد شكت شركات التأمين من هذه الظاهرة وهي لم تعد قادرة على رفض المطالبات الناجمة عن تعاطي السائق حشيشة الكيف، لأنه يتعاطاها يكونها دواء مخففاً للآلام، وليس يكونها مخدراً. علماً بأن عقود التأمين تتضمن بنداً يعفي الشركة من مسؤوليتها عن الحوادث الناجمة عن تعاطي السائق للمخدرات.

على الصعيد الصحي

هذا على صعيد التأمين أما على المستوى الصحي فقد لاحظ الأطباء ان شباناً وشابات كثيرين يأتون الى غرف الطوارئ في المستشفيات EMERGENCY ROOMS وهم يعانون حالات فيء شديد VOMITTING وهو عارض جديد لم يكن يعرفونه من قبل. وتبين للأطباء ان القياء الشديد سببه تعاطي الحشيشة وقد اتفق على تسمية العارض CANNABINOIS HYPEREMISES SYNDROM (CHS). وبما ان تعاطي الحشيشة أصبح مباحاً للأغراض الترفيهية، فإن شركات التأمين الصحي ملزمة بدفع تكاليف معالجته كغيره من أمراض التسمم INTOXICATION.



حقل حشيشة



From big data to smart data

Let's turn data analytics
into future benefits.

Find out more at munichre.com/smartdata

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

القرصنة الإلكترونية CYBER INSURANCE

القرصنة جمدوا أعمال كبرى شركات الألمنيوم في العالم طلباً لفدية RANSOMWARE

الخسارة اليومية ٥ ملايين دولار أميركي وإعادة التزود بماكينات جديدة تستغرق سنتين

تمكن قرصنة الإنترنت من اختراق النظام الإلكتروني لشركة نورسك هايدرو NORSK HYDRO الدانمركية كبرى شركات إنتاج قطع السيارات المصنوعة من الألمنيوم في العالم وهي تزود شركات صناعة السيارات في العالم أجمع بما تحتاجه من قطع غيار لصناعة السيارات وللشركة مصانع في أميركا.

ولما كان جهازها الإلكتروني مركزياً فقد أدى الإقتحام الى تخريبه. وتلقت الشركة رسائل من القرصنة يطالبونها بدفع فدية مقابل إعادتهم تشغيل الجهاز. وهذا النوع من الإعتداءات يسمى RANSOMWARE أي تخريب من أجل فدية. إلا ان الشركة رفضت دفع الفدية وأبلغت السلطات المختصة كما أبلغت شركة التأمين التي تغطي الخسائر التي تنجم عن القرصنة التأمينية CYBER INSURANCE ومن بينها الخسارة الناجمة عن اقتحام من أجل فدية.

وبعد مرور أسبوعين على حصول الإختراق لم تكن الشركة قد تمكنت من إعادة تشغيل جهازها الإلكتروني واضطرت لتشغيل مصانعها يدوياً MANUALLY كي يمكنها ان تلبى طلبات مصانع السيارات ولو جزئياً. وذكر **ايفند كاليفيك** EIVIND KALLEVIK «اننا حققنا تقدماً بنسبة ٥٠ بالمئة وذلك بالإستعانة بشركات متخصصة في إيجاد بدائل في مثل هذه الحالات». أما **غرايمي نيومان** GRAEME NEWMAN المتخصص في تغطية أخطار القرصنة الإلكترونية فقال «ان الخسائر التي سوف تترتب على هذا الإعتداء تتوقف على ما أحقه التخريب بالنظام الإلكتروني المركزي للشركة، فإن كان اقتصر على تعطيل شبكة التواصل مع الزبائن وتلقي طلبات التسليم، فإن الخسارة اليومية تكون بحدود خمسة ملايين دولار. أما إذا طال التخريب جهاز التصنيع وتعطلت ماكينات الإنتاج نهائياً ولم يتمكن الخبراء من إعادة تشغيلها فسوف يتوجب على الشركة ان تتجهز بماكينات جديدة وهذا العمل يقتضي سنتين من الإعداد».



وحدة التحقيق في شركة SGI تكشف عن ٥ مطالبات احتيالية بنحو ٥,٦ مليون دولار

شكل حريق «عرضي» وسيارة «مسروقة» وانحراف مزعوم لتجنب كلب من بين أكبر المطالبات الاحتيالية المقدمة الى شركة SGI Canada Insurance Services في عام ٢٠١٨.

وسلّطت الشركة ومقرها ريجينا، ساسكاتشوان في بيان الضوء على مطالباتها الاحتيالية الخمسة التي كشفت عنها وحدة التحقيق الخاصة مما وفر على الشركة دفع نفقات تقدر بحوالي ٥,٦ مليون دولار.

وتمثلت المطالبة رقم واحد بكشف الحمض النووي الموجود على وسادة هوائية عملية إحتيال أحد الأشخاص الذي أبلغ عن سرقة سيارته بعد أن عثر عليها على بعد مبانٍ فقط من منزله وسط مركبات أخرى متوقفة. لكن المحقق أخذ عينة من الحمض النووي الموجود على الوسادة الهوائية في المركبة، ليتبين بعدها أنها تخص المالك، الذي أزم بسداد مبلغ ١٥ ألف دولار كتعويض عن الأضرار التي كانت قد دفعتها شركة SGI في البداية لتغطية الأضرار التي لحقت بسيارته والسيارات المتوقفة جنبها.

وفي المطالبة رقم ٢: ادعت صاحبتها أنها بدأت بتشغيل سيارتها لتسخين المحرك ثم عادت لتجدها مشتعلة، لكن المحققين وجدوا أن هذه المدعية قامت عن قصد بإحراق سيارتها. رفضت شركة التأمين دفع نفقات استبدال الشاحنة التي يبلغ ثمنها ٢٨ ألف دولار وتم توجيه الاتهام بالاحتيال للمدعية.

وفي المطالبة رقم ٣: أخطرت امرأة SGI أنها كانت خارج المدينة عندما تعرضت سيارتها لأضرار، لكن شهود عيان وفيديو المراقبة أظهرها جالسة في المقعد مع صديقتها التي كانت تقود سيارتها من دون الحصول على رخصة قيادة. وادعى في المطالبة رقم ٤: أحد الأشخاص أن سيارته سُرقَت ثم أشعلت فيها النيران، لكن أدلة الفيديو كشفت أن المحتال أشعل النار في سيارته بنفسه، وقد وجهت إليه تهمة الحرق العمد ورفضت SGI مطالبته التي تقدر ب ٤٤٠٠ دولار. أما المطالبة رقم ٥: فأفاد فيها أحد المؤمنين إنه انحراف لتجنب اصطدام كلب، لكن الفيديو أظهر أنه تعمد السقوط في بركة مياه، وبالتالي عليه الآن أن يسدد ألفي دولار للمطالبة الاحتيالية.



١,٥ مليار يورو الخسائر المؤمنة لعاصفة «إبرهارد»

يرجح ان تصل قيمة الخسائر المؤمنة بسبب الرياح الناتجة عن عاصفة الشتاء إبرهارد Eberhard الى ما بين ٩٠٠ مليون يورو و ١,٥ مليار يورو أي ما يعادل ١,٠٢ مليار دولار و ١,٧٠ مليار دولار على التوالي.

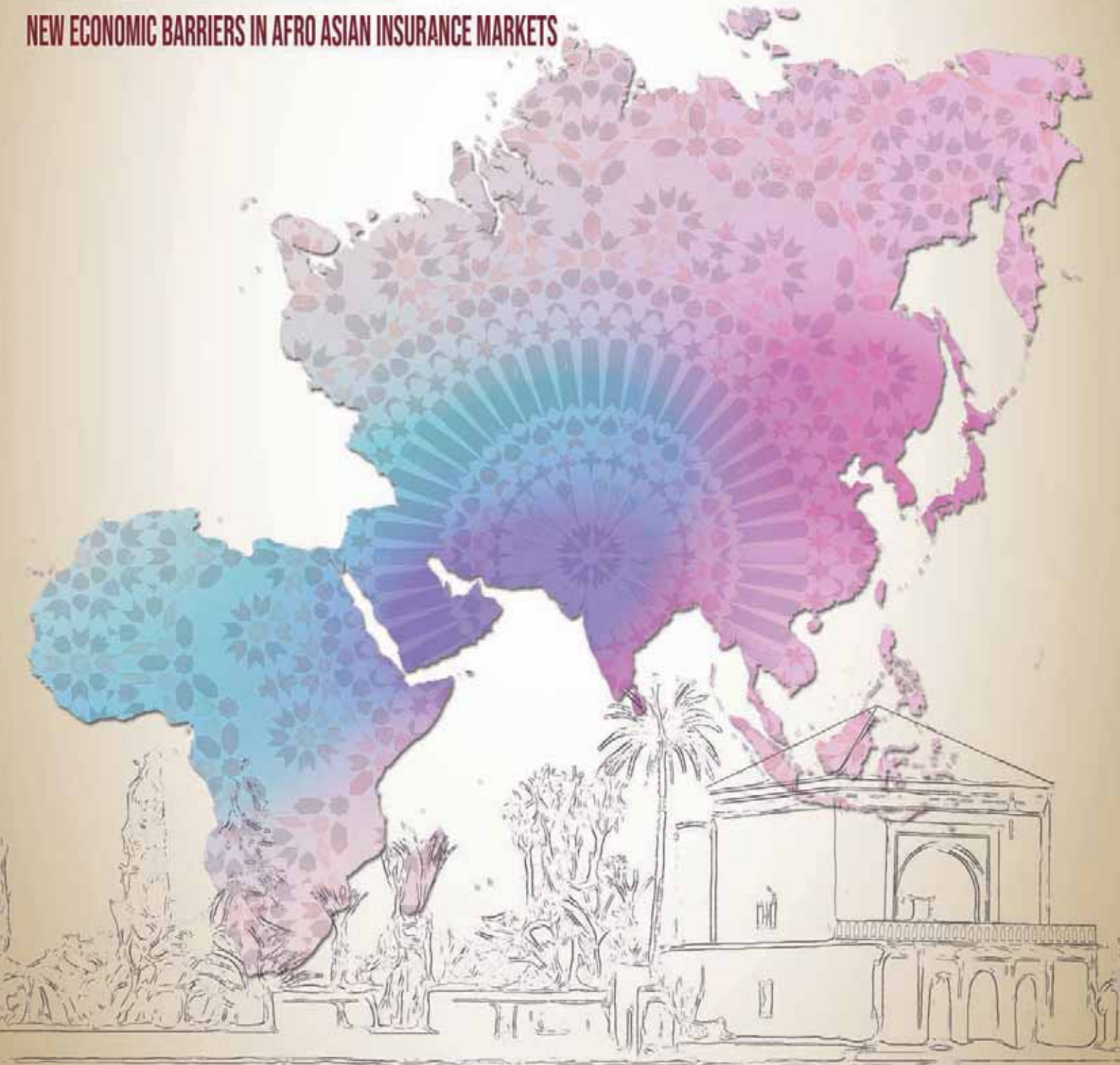
ومن المتوقع ان تكبد الخسائر المؤمنة من جراء العاصفة، التي ضربت المملكة المتحدة وهولندا وبلجيكا في الأول من آذار (مارس)، ثم بدأت تؤثر على ألمانيا قبل أن تتجه نحو الشرق وتؤثر على النمسا وجمهورية التشيك وبولندا، ألمانيا أرقاماً مماثلة، لا سيما أن العاصفة الشتوية تسببت في سقوط الأشجار وفي انقطاع التيار الكهربائي وتعطيل حركة الملاحة الجوية. وجاءت عاصفة إبرهارد في أعقاب عاصفة فريا Freya، التي أثرت على ويلز وإنكلترا في ٣ مارس (آذار)، حيث جلبت رياحاً قوية وبعض الفيضانات، ثم أثرت على ألمانيا وأجزاء من فرنسا والدنمارك، وعاصفة لورا Laura التي أثرت على المملكة المتحدة والدول الاسكندنافية في وقت لاحق من الأسبوع نفسه، وعاصفة دراغي Dragi التي أثرت على شمال أوروبا قبل إبرهارد مباشرة.



26TH FAIR CONFERENCE MARRAKECH - MOROCCO

SEPTEMBER 23RD - 25TH 2019

NEW ECONOMIC BARRIERS IN AFRO ASIAN INSURANCE MARKETS



www.fair2019.com

SCR | CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

خاص بالأوراق المالية المرتبطة بالتأمين

CCR RE تنشئ أول هيكل مالي لإعادة التأمين في فرنسا

أنشأت CCR Re، شركة إعادة التأمين الفرنسية المملوكة للدولة، أول هيكل مالي لإعادة التأمين في فرنسا، حيث أطلقت 157 Re كأول هيكل مالي يتعلق بالأوراق المالية المرتبطة بالتأمين (ILS) والذي سيحكمه القانون الفرنسي. وستتولى 157 Re حصة تبلغ نسبتها ٢٥ في المئة من محفظة CCR Re العالمية الخاصة بفرعي التأمين على الممتلكات والتأمين ضد الكوارث، لتزويد معيدي التأمين بقدرة تساعدها في تحقيق هدفها المتمثل في تحقيق نمو عضوي متنوع ومربح.

وأنشئ 157 Re في الأول من نيسان (أبريل) ٢٠١٩ وأعلنت CCR أنه سيكون بمثابة الجيل الأول حيث يتوقع أن يصبح صفقة سنوية للشركة للمساعدة في تمويل النمو في العمليات الاكتتابية الخاصة بالتأمين على الممتلكات والتأمين ضد الكوارث. كما يتيح 157 Re للشركة إمكانية الوصول إلى قاعدة مستثمرين تنافسية جديدة.

وصرح رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة CCR Re Bertrand Labilloy، أنه من خلال إنشاء ورعاية 157 Re، أكدت فرق CCR Re مهاراتها وعقليتها المبتكرة، بالإضافة إلى التزامها بتعزيز عاملي الجاذبية والتنمية للسوق المالية في باريس، معرباً عن خالص تقديره لمستشاريهم لدعمهم ومساهماتهم في نجاح هذه الصفقة التي تعد استراتيجية للشركة، مؤكداً إعجابه بالالتزام والقيادة اللذين أبدتهما جميع الأطراف المعنية طوال عملية الهيكلة والإعداد. ويعد 157 Re أول هيكل مالي على الإطلاق خاص بالأوراق المالية المرتبطة بالتأمين يحكمه القانون الفرنسي، وخطوة رائدة وشهادة على مرونة أسواق رأس المال.

تم ترخيص 157 Re من قبل هيئة الرقابة الفرنسية (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution)، وقدمت سلطات الضرائب الفرنسية للمستثمرين إرشادات رسمية حول المعاملة الضريبية للهيكل.

أشارت CCR Re أن كلاً من BNP Paribas Securities Services، France Titrisation، Willis Towers Watson Securities التي تعمل كوصي، Linklaters التي تعمل كمستشار للمعاملات، وClyde & Co شاركت في إعداد الهيكل المالي، مؤكداً أن الشركات مجتمعة أظهرت قدرات السوق المالية في باريس على الابتكار وإنشاء أداة مالية تلبي احتياجات كل من المستخدمين والمستثمرين، لافتة إلى أن هذه الصفقة، التي يمكن تكرارها بسهولة لتغطية أنواع أخرى من مخاطر التأمين وتطوير أنواع أخرى من أدوات ILS، تمهد الطريق لتطوير سوق الأوراق المالية المرتبطة بالتأمين في باريس.



Bertrand Labilloy

CCR Re

«كراوفورد أند كو» تطلق تقنية ذكية لاستشعار المياه للحد من مطالبات الأضرار الناجمة عن المياه

أطلقت شركة كراوفورد أند كو Crawford & Co، لإدارة المطالبات، تقنية ذكية لاستشعار المياه للمساعدة في الحد من مطالبات الأضرار الناجمة عن المياه.

وقالت الشركة ومقرها أتلانتا في بيان أن منتج إدارة مطالبات تسرب المياه escape-of-water claims يوفر مراقبة على مدار الساعة ويكشف التسريبات عبر أماكن أجهزة الاستشعار في جميع أنحاء العقار.

ففي حال تم اكتشاف تسرب مياه، فإن أجهزة الاستشعار اللاسلكية تنبه مركز عمليات كراوفورد، الذي يقوم بإعلام صاحب العقار بالواقعة في غضون دقائق، ويرسل شركة إلى الموقع للحد من التسرب إذا لزم الأمر.

ولفتت الشركة إلى أن مركز اتصال كراوفورد الذي يعمل على مدار الساعة يأخذ إشعاره الأول بمطالبات الخسارة عبر الهاتف للبدء في التخفيف من مطالبات الأضرار الناجمة عن المياه.

وأوضحت الشركة في البيان أن الحد من الأضرار الناجمة عن المياه شكل مصدر قلق متزايداً لشركات التأمين ومديري المخاطر لأعوام عدة وهو أحد أكبر أسباب الخسائر غير الناجمة عن الكوارث.



تغطية تأمينية خاصة بالزلازل من «أروهد العامة للتأمين»

أطلقت وكالة «أروهد» Arrowhead General Insurance Agency Inc، وهي شركة تابعة لمجموعة براون أند براون Brown & Brown ومقرها «دايتونا بيتش» في فلوريدا، تغطية تأمينية خاصة بالزلازل في كاليفورنيا في حال توقف النشاط التجاري بسبب الزلازل حتى لو لم يحدث أي ضرر بالممتلكات.

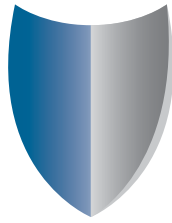
وقالت شركة أروهد في بيان أن برنامج كويك أسيسست Quake Assist، الذي تكتبه شركة «فولز ليك» Falls Lake National Insurance، يقدم تغطية لحماية أصحاب الأعمال في كاليفورنيا من الخسائر في الدخل والمصروفات بسبب توقف الأعمال والأنشطة التجارية جراء حدوث زلزال.

وخلالاً لوثائق الزلازل التجارية الأخرى، فإن هذه التغطية تؤدي إلى «إغلاق العمل» بعد وقوع الزلزال، حتى وإن لم يحدث أي ضرر لمبنى المؤمن عليه أو ممتلكاته، حسبما جاء في بيان الشركة.

ويمكن للعملاء شراء الحد اليومي من التغطية لمدة تصل إلى ٩٠ يوماً، مع تحديد حد إجمالي سنوي يبلغ مليون دولار، حسبما قال المتحدث. وتطبق التغطية في حالة وقوع زلزال تبلغ قوته ٤,٠ درجات على مقياس «ريختر» أو أكثر في نطاق ١٠٠ ميل من موقع العقار.



Arabia
Falcon Insurance



التأمين
العربية
فالكون



Beyond
insurance
there's
reassurance

بعد التأمين
هناك إعادة
تأمين

Head Office Address :

Sultanate of Oman - Muscat (AL Qurum)
P.O. Box: 2279, Ruwi, P.C. 112
Tel : +968 24660900
Fax: +968 24566476

Our Branches:

- Seeb Branch : Tel +968 24424483
- Sohar Branch : Tel +968 26847111
- Nizwa Branch : Tel +968 25410859
- Salalah Branch : Tel +968 23290911
- Ruwi (CBD) Branch : Tel +968 24700219
- Suwaiq (Bidaya) Branch : Tel +968 26709610

ويليس ري: مطالبات المسؤولية لتحطم طائرة بوينغ MAX 8 737 الأكبر في مجال إعادة التأمين

أشارت شركة «ويليس ري» Willis RE لوساطة إعادة التأمين الى أن مطالبات المسؤولية المتعلقة بتحطم طائرة الخطوط الجوية الإثيوبية طراز بوينغ MAX 8 737 يمكن أن تكون أكبر مطالبة في مجال إعادة تأمين الجوي غير المرتبط بالحروب، حيث تخطت ربحية شركات إعادة التأمين.

وكان تحطم طائرة الخطوط الجوية الإثيوبية، الرحلة ET 302 في ١٠ مارس (آذار) الماضي، أدى إلى مقتل ١٥٧ راكباً، وهو ثاني حادث قاتل لطائرة بوينغ MAX 8 737 في خمسة أشهر.

ونظراً للتحقيق في موقع التحطم والصناديق السوداء، تم وضع MAX 8 737 في جميع أنحاء العالم كإجراء احترازي وتقوم الجهات التنظيمية بتكثيف الإجراءات لتحسين السلامة الجوية بينما تقوم شركة Boeing بترقية البرامج لنظام التحكم الألي في الطائرة.

وكشف رئيس مجلس إدارة وويليس ري انترناشونال جيمس فيكرز، أن إجمالي مطالبات المسؤولية عن الخسائر في الأرواح وفي ما يتعلق بالطائرة التي تم إطلاقها قد يصل إلى حوالي مليار دولار.

وأشارت الشركة إلى أن الخسائر يمكن أن تؤدي إلى تراجع حجم أقساط إعادة التأمين الجوي لمدة ثلاث إلى أربع سنوات في فئة الفائض GLOBAL X OF LOSS.

أضاف: ان شركات التأمين ستكون في مأزق بالنسبة إلى الجزء الأول من المطالبة، ولن يدفع معيدو التأمين سوى المطالبات التي تكون أعلى من مستوى معين.



جيمس فيكرز

WILLIS RE

«لويدز» تعلن عن قيادة كونسورتيوم تأمين المخاطر السياسية في لندن بالتعاون مع MS Amlin

أعلنت Neon Underwriting، وهي الوحدة الإدارية لوكالة «لويدز» في لندن التابعة لشركة نيون هولدينغز ليمتد، أنها ستقود رابطة (كونسورتيوم) تأمين المخاطر السياسية في لندن التي تم تأسيسها حديثاً مع إم إس أملين بي إل سي MS Amlin PLC.

وأعلنت Neon Underwriting في بيان أن الكونسورتيوم يخطط لتوفير ما يصل إلى ١٠٠ مليون دولار في قدرات «لويدز» لكل وثيقة لمستثمري الشركات والمؤسسات المالية للأصول التي يمكن أن تكون موجودة في أي مكان في العالم، بما في ذلك الأسواق الناشئة.

ويمكن الاستفادة من التغطية لمدة سبع سنوات كحد أقصى وهي تشمل مخاطر المصادرة والتصفية والتوطين والحرمان والعنف السياسي والحرب.

وقال متحدث باسم نيون إن أربع نقابات ستشارك في الكونسورتيوم، بما في ذلك Hiscox Ltd.

وأوضح البيان أن المبادرة الجديدة أطلقت استجابة لزيادة مستويات عدم اليقين السياسي في جميع أنحاء العالم والتي أدت إلى زيادة الطلب على تغطية التأمين ضد المخاطر السياسية.



LLOYD'S

رئيس الحزب الجمهوري في نورث كارولينا وثلاثة آخرون متهمون برشوة مفوض التأمين في الولاية

اتهم رئيس الحزب الجمهوري في نورث كارولينا، وهو صاحب شركة تأمين واثان آخراخ بالفساد في لائحة اتهام جنائية اتحادية تم كشف النقاب عنها حيث زعم أنهم حاولوا رشوة مفوض التأمين في الولاية، مايك كوزي.

وأبلغ كوزي السلطات عن مخطط محاولة الرشوة الذي بدأ في عام ٢٠١٧ بعد فترة وجيزة من انتخابه كمفوض.

وتضمنت لائحة الاتهام، روبن هايس Robin Hayes، رئيس الحزب الجمهوري في نورث كارولينا، غريغ إ. ليندبرغ Greg E. Lindberg، رئيس شركة الاستثمار Eli Global، ومالك مجموعة غلوبال بانكرز للتأمين، جون جراي John Gray، استشاري لليندبرغ، وجون باليرمو John Palermo، نائب رئيس المشاريع الخاصة في Eli Global ورئيس حزب مقاطعة تشاتام الجمهوري، والذين تأمروا على رشوة المفوض من خلال تقديم «ملايين الدولارات من المساهمات في الحملة»، من بين أمور أخرى.

بالمقابل، سعى الرجال الأربعة إلى الطلب من المفوض استبدال مسؤول كبير في قسم التأمين لإعتقادهم أنه يكبح الجهود لتوسيع أعمال السيد ليندبرغ في ولايات أخرى، مع السيد باليرمو.

وقام Hayes، الذي عمل في مجلس النواب الأمريكي في الفترة الممتدة بين ١٩٩٩ و ٢٠٠٩، بتسهيل عملية تحويل ٢٥٠ ألف دولار من الأموال التي سبق أن ساهم بها ليندبرغ للحزب الجمهوري في الولاية.

وفي بيان، صرح مساعد المدعي العام بريان بنشكويسكي Brian A. Benczkowski من القسم الجنائي بوزارة العدل الأميركية، أن لائحة الاتهام التي تم الكشف عنها تحدد مخطط الرشوة الوقح الذي يزعم أن جريج ليندبرغ والمتآمرين معه قد قاموا به بهدف خدمة المصالح التجارية لليندبرغ.

وأضاف المحامي الأمريكي أندرو موراي في مقاطعة ويسترن كارولينا الشمالية في بيان: «بفضل التقارير الطوعية لمفوض التأمين في كارولينا الشمالية، اكتشفنا مخططاً مزعوماً ينتهك قوانين الفساد العامة الفيدرالية».



Greg E. Lindberg



الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي (ش.م.ك.م.)

Arab Islamic Takaful Insurance Co. (k.s.c.c)



Al-Tijaria Tower | 20th Floor | Alsoor Street | Al-Sharq | Kuwait

P.O.Box: 4580 Postal Code 13046 Safat - Kuwait.

T: +965 22200051 | F: +965 22200054

www.aiic-kw.com

أليانز للتأمين تخطط لدمج مع «دويتشه بنك»

تدرش شركة «أليانز أس إي» للتأمين ALLIANZ ومقرها ميونيخ - ألمانيا جدوى إبرام اتفاق مع أكبر مصرف في ألمانيا «دويتشه بنك إي جي» DEUTSCHE BANK لتشكيل كيان أعمال قيمته ١,٧ تريليون يورو، وذلك بدمج ذراعها الخاص بإدارة الأصول مع مجموعة «دي دبليو إس غروب».

والأخيرة واحدة من أهم أذرع دويتشه بنك ويتردد المصرف في بيع حصته بالوحدة المدرجة في البورصة. وتبلغ القيمة السوقية لمجموعة «دي دبليو إس» ٥,٦ مليارات يورو وتقدر أسهم دويتشه بنك البالغة ٧٨ في المئة بنحو ٤,٣ مليارات يورو.



DLA Piper للمحاماة تقاضي HISCOX لعدم دفع مطالبة ناجمة عن هجوم إلكتروني

بدأت DLA Piper أكبر شركة محاماة في المملكة المتحدة إجراءات ضد شركة التأمين الخاصة بها بعدما فشلت في دفع تعويضات مقابل هجوم إلكتروني عالمي.

أدى هجوم Petya ransomware في عام ٢٠١٧ إلى القضاء على جميع رسائل البريد الإلكتروني والهواتف في DLA Piper لمدة يومين، مما ترك المحامين غير قادرين على الوصول إلى الأنظمة. و DLA هي واحدة من أكبر شركات المحاماة في العالم، حيث تضم ٣٦ ألف محام في ٤٠ دولة وعملاء يراوحون بين الشركات متعددة الجنسية والإدارات الحكومية.

ومع ذلك، رفضت شركة Hiscox للتأمين دفع مطالبة التأمين الخاصة بالشركة، والتي تصل إلى ملايين عدة من الجنيهات، الأمر الذي جعل الجانبين يدخلان في نزاع قضائي لحل المسألة.

وتعد الجرائم الإلكترونية مجالاً جديداً نسبياً لكل من الشركتين وتشكل بالفعل تهديداً كبيراً. وفقاً لسوق لويديز في لندن، قدرت تكلفة الجرائم الإلكترونية بحوالي ٤٥٠ مليار دولار على مستوى العالم في عام ٢٠١٦، حيث بلغت قيمة السوق العالمية للتأمين على الإنترنت ٣ مليارات دولار، واكتتبت شركات التأمين ١,٤ مليار دولار من الأقساط في عام ٢٠١٦، بزيادة قدرها ٣٥ في المئة عن العام السابق.

ومع ذلك، فإن العديد من وثائق التأمين تحتوي على بنود تفيد أن شركات التأمين غير ملزمة بدفع تعويضات مقابل أي إعتداء، مثل الإرهاب، ويظل من غير الواضح ما إذا كان يمكن تصنيف الهجمات الإلكترونية على هذا النحو.



باكو سيتي سير كويت: سباق جائزة أذربيجان الكبرى للفورمولا واحد مغطى تأمينياً بمئة مليون دولار

أكد المدير التجاري في شركة باكو سيتي سيركويت (BCC) بولينت أوزارديم، في اجتماع حول مائدة مستديرة تناول الفوائد الاقتصادية والاجتماعية من سباقات الفورمولا ١، أن سباق جائزة أذربيجان الكبرى للفورمولا لعام ٢٠١٩ The 2019 Formula 1 Azerbaijan Grand Prix مؤمن عليه مقابل ١٠٠ مليون دولار، وأشار إلى أن ٧٠ في المئة من التذاكر قد تم بيعها بالفعل في سباق الفورمولا ١ المرتقب الذي سينظم في الفترة الممتدة من ٢٦ إلى ٢٨ أبريل (نيسان) المقبل، لافتاً إلى أن حوالي ٧٨ في المئة من التذاكر تم شراؤها من قبل أجنبي من ٥٢ دولة، معلناً أن روسيا والمملكة المتحدة وجورجيا تصدر الدول التي اشترى منها مواطنون تذاكر لسباق جائزة أذربيجان الكبرى لعام ٢٠١٩، تليها ألمانيا وهولندا وأوكرانيا والإمارات ودول أخرى.

وأكد أوزارديم أن عدد السياح الذين يزورون باكو لمشاهدة سباقات الفورمولا ١ يتزايد بالتأكيد من سنة إلى أخرى، مشيراً إلى أن مقارنةً بعام ٢٠١٦، تضاعف عدد الأجانب الآتين من أجل الفورمولا ١ في باكو، وهذا مؤشر ناجح.

أرتش كابيتال البريطانية تستكمل استحواذها على وكالة الإدارة العامة لـ «أكسيوم»

استكملت شركة أرتش كابيتال البريطانية التابعة لشركة Bermudian re / insurance، استحواذها على وكالة الإدارة العامة Axiom Underwriting في المملكة المتحدة.

وكانت شركة Arch للتأمين قد استحوذت في البداية على ٦٠ في المئة من حصة أكسيوم في عام ٢٠١٥. ولم يتم الكشف عن شروط الصفقة المتعلقة بنسبة الأربعين في المئة المتبقية.

وحققت أكسيوم حوالي ٢٠ مليون جنيه إسترليني أي ما يعادل ٢٦,٢ مليون دولار من إجمالي أقساط التأمين المكتتبه في عام ٢٠١٨. وستصبح جزءاً من قسم Arch UK الإقليمي الذي تم تشكيله مؤخراً، والذي يركز على العقارات التجارية، الإصابات، المركبات، والمسؤولية المهنية، والحوادث الشخصية، والسفر. وسينتقل ٢٠ موظفاً من أكسيوم إلى Arch.

وأعلن الرئيس التنفيذي للقسم الإقليمي لـ Arch في المملكة المتحدة ستيف باشفورد Steve Bashford، عن سروره بالانتهاء من الاستحواذ على الأسهم المتبقية في أكسيوم، والتي كانت تهدف Arch من خلالها أن تصبح أكثر وضوحاً في الأسواق الإقليمية للمملكة المتحدة، مشيراً إلى أن Mike Bottle تولى إدارة فريق أكسيوم لمدة ١٥ عاماً. لافتاً إلى أنه بعد عمله إلى جانبه على مدار الأعوام الخمسة الماضية، فهو يرحب به في منصب نائب الرئيس الأول ورئيس الاستراتيجية والتوزيع في القسم الإقليمي بالمملكة المتحدة إلى جانب فريق عمله الذي انضم أيضاً إلى شركة Arch.



Fort your SAFETY «حصن أمانك»



الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.
AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.P.

الكويت | البحرين | الأردن | العراق | لبنان | اليمن
المكتب الرئيسي

1888444
www.alahleia.com

«ميونيخ ري» تطلق تغطية لحماية مصنعي البطاريات من مخاطر عدم أداء منتجاتهم لمدة عشر سنوات

أعلنت شركة «ميونيخ لإعادة التأمين» MUNICH RE أنها بدأت بتقديم تغطية لحماية مصنعي البطاريات من مخاطر عدم أداء منتجاتهم بالشكل المطلوب، معلنة في بيان أن شركة ESS لتصنيع البطاريات ومقرها ولاية نيو جيرسي أصبحت أول عميل للتغطيات الخاصة بالبطاريات. وتنتج ESS وحدات ثابتة للبطارية تسمح بتخزين الطاقة من محطة الطاقة الكهروضوئية أو ما يعرف بالحديقة الشمسية ومشغلي الشبكات على فترات طويلة. وأشارت «ميونيخ ري» إلى أن وثيقة الكفالة الصالحة لمدة عشر سنوات لشركات تصنيع البطاريات ستغطي تكاليف إصلاح أو استبدال بطارية معيبة أو ضعيفة فوق كمية محددة سلفاً. وقالت متحدثة أن السقف السنوي البالغ ٥٠ مليون دولار متاح لكن يمكن تعديله ليتناسب مع احتياجات العملاء الأفراد. وفتحت الشركة إلى أن التغطية التأمينية موجهة في المقام الأول إلى المشاريع الكبرى، مثل تلك التي تضمن استقرار الشبكة أو لتغطية فترات الذروة في الطلب، مشيرة إلى أن التغطية تسهل على المصنعين زيادة قدراتهم في مجال إنتاج البطاريات، مما يجعل الطاقة المتجددة أكثر موثوقية ومتاحة على نطاق واسع، مضيفاً أنه من خلال تغطية تكاليف الضمان مع التأمين، فإن مشاريع الطاقة المتجددة ستجد أنه من الأسهل تأمين التمويل. ويستطيع العملاء اختيار تمديد التغطية لحماية المشاريع الاستثمارية المختارة مباشرة لتتم تغطية الضمانات، حتى لو كان مصنع البطاريات سيقدم طلباً بإفلاسه خلال فترة العشر سنوات. وتخطط الشركة أيضاً لإدخال التغطية على سوق قطاع النقل لضمان أداء البطاريات في السيارات الكهربائية. وقال بيتر رودر Peter Roder عضو مجلس إدارة شركة «ميونيخ ري» إن القدرة على ضمان أداء البطارية جزء أساسي من اللغز في إزالة الكربون من قطاع الطاقة.



Peter Roder

MUNICH RE

«مابفري» Mapfre توقف تأمين مصانع ومناجم الفحم الجديدة

من المقرر أن تتوقف شركة «مابفري» Mapfre الإسبانية عن تأمين مصانع ومناجم الفحم الجديدة، لتصبح شركة التأمين التاسعة التي تعلن عن القيود المفروضة على تغطيتها للفحم. وفي بيان، أعادت مابفري الإعلان عن أنها ستنتهي الاستثمار في شركات الطاقة التي تستمد أكثر من ٣٠ في المئة من دخلها من الفحم، كما أعلنت عن خطط لتتخارج من جميع شركات الفحم بحلول العام ٢٠٣٠. وصرّحت المنسقة الأوروبية لحملة Unfriend Coal لوسي بينسون، أن إعلان مابفري يأتي بعد أسابيع فقط من إعلان شركة التأمين النمساوية VIG عن قيود على الفحم. ومع ذلك، فبدون الالتزام بإنهاء التأمين لعقود أو شركات الفحم القائمة، فإن خطة مابفري للاستدامة Mapfre's Sustainability Plan ستكون أقل من الإجراءات اللازمة للتخلص التدريجي التام من الفحم في أوروبا بحلول عام ٢٠٣٠ وتحقيق أهداف اتفاقية باريس ١,٥ درجة مئوية Paris Agreement 1.5 Degrees Celsius. وعلى عكس شركات التأمين الأوروبية الكبرى الأخرى، لا يشير بيان «مابفري» إلى القيود المفروضة على البنى التحتية وشركات الفحم الحالية، ويظل من غير الواضح ما إذا كانت الوثيقة ستطبق على أعمال إعادة التأمين الخاصة بها.



G&M International للوساطة تطلق مجموعة مبتكرة من تغطيات صناعة الرياضة الإلكترونية

أطلقت شركة G&M International للوساطة التأمين في لندن مع بداية عام ٢٠١٩، مجموعة مبتكرة من المنتجات التي تلبي حصرياً احتياجات صناعة الرياضة الإلكترونية eSports المتنامية حملت اسم ESPORT INSURE. وتوفر ESPORT INSURE، التي تعد واحدة من أولى وثائق التأمين المخصصة لفرق eSports، حلولاً تأمينية تناسب الاحتياجات الفريدة لهذه الصناعة. وصرّح المدير المساعد فيليب وايلدمان Philip Wildman أن تغطيتنا الرائدة تحمي فرق الرياضات الإلكترونية والمؤسسات التي تقف وراءها من مجموعة واسعة من المخاطر الفريدة وغير المتوقعة التي يمكن أن تواجهها، لافتاً إلى العمل بجد لإطلاق ما نفخر به، مؤكداً أن الصناعة يجب أن تدرك وجود مثل هذه التغطيات. وبالرغم من أن سوق الرياضة الإلكترونية تعد متخصصة، إلا أنها باتت الآن صناعة عالمية تبلغ قيمتها مليون دولار، حيث يلعب المنافسون المحترفون ألعاب الفيديو بينما يشاهدها جمهور مباشر، وملايين الأشخاص عبر الإنترنت. ومن المتوقع أن تتجاوز هذه الصناعة، التي شهدت طفرة هائلة خلال الأعوام الأخيرة، مليار دولار بسهولة بحلول سنة ٢٠٢٠ حيث تتطلع العلامات التجارية العالمية إلى الاستفادة من شعبيتها ورواجها عبر الإعلان والرعاية. ومن خلال الجمع بين شغفهم في الألعاب وخبرة تمتد على مدار ٣٠ عاماً في سوق التأمين، عمل القائمون على شركة G&M International مع عدد من المتخصصين في الرياضة الإلكترونية لتحديد المجالات الرئيسية التي يجب حمايتها. وتشمل التغطية المذيعين والمسؤولية الإعلامية، Key Man Insurance، التغطيات الإلكترونية وإدارة حماية المخاطر.





الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.

مطاعم ومقاهي

قسائم توفير من مجموعة واسعة من المطاعم والمقاهي



تطبق الشروط والاحكام
www.qgirco.com

شركات تأمين «بوينغ» تواجه مطالبات كبيرة من عائلات ضحايا الطائرة الأثيوبية «بوينغ»

المؤمنة للطائرة نفسها حوالي ٥٠ مليون دولار. ولفتت متحدث باسم ويليس إلى أن ويليس تاورز واتسون WTW كان وسيط التأمين للخطوط الجوية الأثيوبية بينما كان تشب Chubb هو المؤمن الرئيسي. وقال الرئيس التنفيذي لشركة غلوبال أيروسبيس البريطانية نيك براون، أنها كانت شركة التأمين الرائدة LEAD لبوينغ وكذلك لخطوط طيران Lion Air التي تشغل الطائرة التي تحطمت في تشرين الأول (أكتوبر) الفائت.

وقال مصدران ان مارش MARSH كان وسيط التأمين لدى بوينغ. وقال محامي الطيران في نيويورك جوستين غرين، الذي مثل العائلات في قضايا ضد بوينغ أنها تتحمل جزءاً من التغطية INITIAL LAYER قبل شركة غلوبال أيروسبيس، مضيفاً أنه ليس من غير المألوف أن تواجه الشركة المصنعة للطائرة، التي تتخذ من شيكاغو مقراً لها، دعاوى قضائية في الولايات المتحدة، حيث يمكن أن تراوح مدفوعات التعويض القانوني لضحايا الحادث بين مليونين وثلاثة ملايين دولار للشخص الواحد، وفقاً للقانون المطبق مقابل حوالي ٢٠٠ ألف دولار في إثيوبيا.

وأشار غرين إلى أنه غالباً ما تتجاهل المحاكم الأميركية مثل هذه الدعاوى، نظراً لصعوبة العثور على شهود في الخارج، لكن مقتل ثمانية مواطنين أميركيين في حادث تحطم الخطوط الجوية الإثيوبية يزيد من احتمال سماع محكمة أميركية الدعاوى القضائية نيابة عن جميع عائلات الضحايا.

ومن الممكن أن تصل تكاليف التعويض المبدئي لجميع الركاب الـ ١٥٧ الذين لقوا حتفهم على متن الطائرة إلى حوالي ٢٥ مليون دولار، وفقاً لوكالة رويترز بناءً على شروط اتفاقية مونتريال.



أعلنت مصادر متخصصة في مجالي التأمين والطيران أن شركات التأمين التابعة لشركة بوينغ BOEING تواجه مطالبات كبيرة من عائلات ضحايا تحطم طائرة الخطوط الجوية الإثيوبية، بعد أقل من ستة أشهر على تحطم النوع نفسه من طائرات بوينغ في إندونيسيا.

وكانت قد تحطمت طائرة ركاب تابعة لشركة الخطوط الجوية الإثيوبية متجهة إلى نيروبي بعد دقائق من إقلاعها، مما أدى إلى مقتل جميع ركابها البالغ عددهم ١٥٧، الأمر الذي أثار تساؤلات حول سلامة طائرة بوينغ ٧٣٧ ماكس ٨، وهي طراز جديد كان قد تحطم أيضاً في إندونيسيا في أكتوبر (تشرين الأول) الفائت.

وأشارت المصادر إلى أن شركات التأمين التابعة للخطوط الجوية الإثيوبية ستتكفل بدفع التعويضات التأمينية الأولية، لكنها قد تتطلع إلى استرداد أموالها من شركات التأمين التابعة لشركة بوينغ إذا تمكنت من إثبات أن الطائرة كانت تعاني خللاً أو عطلاً تقنياً.

وصرح رئيس مجموعة دعاوى السفر في شركة إروين ميتشل للمحاماة في لندن كلايف غارنر Clive Garner، أن المدفوعات الأولية لعائلات الركاب مرتبطة باتفاقيتي وارسو ومونتريال، ولكن قد تكون هذه المدفوعات أعلى بكثير إذا كانت العائلات تتبع دعاوى قانونية، خصوصاً من خلال المحاكم

الأميركية، مؤكداً أنه في حال كان هناك أي خلل في الطائرة أو أي من مكوناتها، فسيكون من الممكن رفع دعوى ضد الشركة المصنعة وكذلك شركة الطيران.

ووفقاً لمصادر متخصصة في صناعة التأمين، تشكل شركات التأمين عادة اتحاداً لمشاركة مخاطر المطالبات الكبيرة، حيث يتحمل المؤمن الرئيسي نسبة أكبر من المخاطر. من المحتمل أن تكون القيمة

الإتحاد الفرنسي للتأمين: ١٧٠ مليون يورو قيمة أضرار أعمال متظاهري السترات الصفراء في ثلاثة أشهر

أشار الإتحاد الفرنسي للتأمين أن المطالبات المتعلقة بالأضرار الناتجة عن الاحتجاجات وأعمال التخريب التي نفذها متظاهرو السترات الصفراء YELLOW VEST في فرنسا منذ بدء الحراك قبل ثلاثة أشهر تقدر بنحو ١٧٠ مليون يورو أي ما يعادل ١٩٠ مليون دولار، لافتاً إلى أنه تم تقديم ١٠ آلاف مطالبة منذ اندلاع الاحتجاجات في نوفمبر (تشرين الثاني) على ضرائب الوقود، والتي تحولت بعد ذلك إلى ثورة ضد أسلوب وسياسات الرئيس الفرنسي إيمانويل ماكرون. ومنذ نهاية شهر كانون الأول (ديسمبر)، تقلص عدد المتظاهرين، لكن كل يوم سبت ما زال الآلاف يخرجون إلى الشوارع، بما في ذلك جماعات اليمين واليسار المتطرفين وكذلك الأناركيين المسؤولين عن الكثير من أعمال العنف.

وكان ٩١ متجراً منها منافذ بيع فاخرة مثل Longchamps و Bvlgari قد تعرضت لأضرار أو حرق أو نهب في شارع الشانزليزيه، وفقاً لغرفة التجارة في باريس، في مشاهد تم بثها في جميع أنحاء العالم.

وعقد وزير الاقتصاد برونو لومير اجتماعاً لمناقشة الآثار الاقتصادية للتظاهرات التي شوهدت صورة البلاد في الخارج. وكانت الحكومة و ماكرون في موقف دفاعي مرة أخرى وسط تجدد التساؤلات حول سبب عجز قوات الأمن مرة أخرى عن منع أعمال العنف في أشهر الشوارع الفرنسية.

وفي ١ كانون الأول (ديسمبر)، قام المتظاهرون بنهب جادة قوس النصر وإنتشروا في الشوارع الراقية بالمدينة، وأحرقوا السيارات وأحرقوا أضراراً جسيمة بالمحال التجارية في مشاهد هزت البلاد ورئاسة ماكرون.

وصرح اتحاد الشركات الصغيرة والمتوسطة في بيان أن ما حدث في الشانزليزيه هو مجرد تكرار لما عاشه أصحاب المتاجر بالفعل، لافتاً إلى أنه من غير المقبول ان يحدث هذا مرة أخرى، داعياً الحكومة إلى اتخاذ الاجراءات التي هي من مسؤوليتها في أسرع وقت ممكن.





Turn your insurance policy into a work of art.

We fully understand the many complex and delicate issues involved in shipping, handling, storing and exhibiting fine art and collectables. We have in the past two decades arranged for the insurance of objects in every active area of collecting for some of the leading galleries and individual collectors in the Mideast. Because we understand the risks involved, we can secure a fit to measure policy in the London market for each situation. Our practice provides expertise, responsiveness and absolute confidentiality. For more details, please contact us.

cape-ins.com

Property and Casualty · Motor · Medical · Liability · Engineering
Political and Financial Risks · Transactional Risks · Marine · Aviation · Life



كونسورتيوم مصري للتأمين الإلزامي على السيارات هل هي خطوة في الإتجاه الصحيح؟

التجارب بينت اخفاق المجمعات POOLS العربية على أنواعها في تحقيق الأغراض المطلوبة منها

أنشأت سلطة الرقابة على الخدمات المالية في مصر EFSA كونسورتيوم يضم شركات التأمين العاملة في حقل تأمين السيارات ليحل مكان الشركات مجتمعة بإصدار عقود التأمين الإلزامي على السيارات وقبض الأقساط ودفع التعويضات على ان يتقاضى نفقاته الإدارية قبل ان يوزع على الشركات حصصها من الأقساط المقبوضة وعلى ان يقتطع منها التعويضات التي يدفعها المتضررين، إضافة الى الاحتياطات الفنية الإلزامية.

السلطة المالية أرادت بذلك ان تنظم عمليات إصدار عقود التأمين الإلزامي لمنع المضاربة، والحؤول دون بيع عقود تأمين مزورة، إلا ان الخبرة التي تجمعت لدى العاملين في التأمين في العالم العربي، تبين ان التجمعات POOLS التي أنشئت سابقاً لم تحقق الغرض الذي وجدت من أجله.

والسبب الأساسي في ذلك هو ان التجمع خلافاً لشركة التأمين لا يعنيه كثيراً المؤمن له أو حتى الفريق الثالث المتضرر جريحا كان أو ورثة متوف أو متوفية في حادث سير.

ويغلب على التجمعات الروتين ROUTINE الإداري، حيث تكثر التواقيع المطلوبة لتسيير معاملة أو تسوية مطالبة. وإلى ذلك، فإن الشركات أعضاء التجمع سوف تنتظر طويلاً كي تحصل على النتائج المحققة من الإحصاءات والبيانات المالية من الكونسورتيوم CONSORTIUM وفي المقابل يطلب منها ان تدفع حصصها من الخسائر والاحتياطات الفنية خلال مهلة قانونية قصيرة.

أضف الى ذلك ان عدد سكان مصر ومساحتها الكبرى سوف يقتضيان ان يفتح الكونسورتيوم فروعاً له في سائر المحافظات وهذا يتطلب أعداداً هائلة من الموظفين والتجهيزات الفنية والإلكترونية وهي أعباء سوف يترتب على الشركات الأعضاء في الكونسورتيوم عملها.

من هنا يسأل المرء هل ان EFSA اتخذت القرار الصحيح لوضع حد للمضاربة والتزوير أم أنها زادت الأمور تعقيداً؟



محمد عمران

رئيس EFSA

ZEP RE الكينية لإعادة التأمين تستعد لدخول السوق المصرية

تستعد شركة ZEP RE الكينية لإعادة التأمين لدخول السوق المصرية من خلال تأسيس مكتب تمثيل بهدف التوسع في حجم أعمالها بالمنطقة العربية.

وقال مصدر تأميني بارز ان الشركة الكينية قررت دخول السوق المصرية خلال عام، عبر افتتاح مكتب تمثيل لها بغرض رفع حصتها من أعمال شركات التأمين المحلية التي تتعامل معها، علاوة على رفع العائد على استثماراتها وأصولها من خلال تعاملات جديدة مع شركات تأمين أخرى بالمنطقة.

وتأسست الشركة منذ ٢٥ عاماً بموجب اتفاقيات لرؤساء دول وحكومات افريقية، ومقرها نيروبي بكينيا، وتدير مكاتب إقليمية في زيمبابوي وكوت ديفوار والكاميرون وزامبيا، وتعد نافذة لإعادة التأمين التكافلي في السودان. ومن المعروف ان ZEP RE الكينية لديها تصنيف إئتماني B++ من مؤسسة A.M.BEST العالمية.



٢,٧ مليار دولار إجمالي أقساط شركات التأمين في مصر للعام ٢٠١٨

سجلت شركات التأمين في مصر إجمالي أقساط بلغ ٤٦,٧ مليار جنيه مصري أي ما يعادل ٢,٧ مليار دولار خلال عام ٢٠١٨، ما يمثل نمواً بنسبة ٣٢ في المئة مقارنة به، ٣٥ مليار جنيه مصري عام ٢٠١٧، وفقاً لبيانات صادرة عن الهيئة العامة للرقابة المالية (FRA).

وبلغ إجمالي أقساط التأمين على الممتلكات ١٤,١ مليار جنيه في عام ٢٠١٨، بمعدل نمو ١٥ في المئة مقارنة بـ ١٢,٣ مليار جنيه في عام ٢٠١٧.

وتجاوزت شركات التأمين على الحياة نظيراتها من شركات التأمين العامة حيث سجلت إجمالي أقساط بلغ ٣٢,٦ مليار جنيه في عام ٢٠١٨ مقابل ٢٣,١ مليار جنيه في عام ٢٠١٧، بمعدل نمو بلغ ٤١ في المئة.

كما دفعت شركات التأمين ما مجموعه ١٢,٩ مليار جنيه مصري كتعويضات أو منافع لعملائها في العام الماضي، مقارنة بـ ١١,٧ مليار جنيه مصري عام ٢٠١٧، ما يمثل زيادة بنسبة ١٩ في المئة. وقامت شركات التأمين العامة بدفع ٧,١ مليار جنيه في عام ٢٠١٨، بزيادة ٤٠ في المئة عن عام ٢٠١٧. وبدورها، دفعت شركات التأمين على الحياة تعويضات بقيمة ٦,٨ مليارات جنيه في العام الماضي، بزيادة ٢,٣ في المئة عما كانت عليه في عام ٢٠١٧.

شركات مصرية توفر وثائق تأمين تغطي لاعبي كرة القدم

بدأت شركات تأمين مصرية بتوفير وثائق تغطي المخاطر التي يتعرض لها الرياضيون وخاصة لاعبي كرة القدم ضمن مخاطر الوفاة بحادث والعجز الكلي والجزئي والمستديم. وتشمل التغطية كذلك العلاج الطبي عند التعرض لحادث وتوفير الأجهزة التعويضية في حالة العجز وكذلك مصاريف نقل الجثمان في حالة الوفاة، غير ان الوثيقة لا تغطي إصابات اللاعب نظراً لأن التأمين عليها يكون ذا تكلفة أعلى لحاجة تلك الإصابات للعلاج في الخارج في كثير من الأحيان بفاقتورة علاج باهظة.



RE

Wind is the natural flow of air, pulling and diverging to go where it is needed; a ceaseless force. Its momentum inspires great efficiency in the way we transfer knowledge to our stakeholders. Trust Re believes in the continuous rejuvenation and prosperity of the insurance and reinsurance industry through sponsoring education and the sharing of expert knowledge.

JUVENATION



TRUST RE
REINSURER OF CHOICE

WWW.TRUSTRE.COM

مجلس إدارة إعادة التأمين العربية اطع على البيانات المالية المدققة وأوصى بتوزيع أرباح عن ٢٠١٨

على صعيد آخر احتفل موظفو شركة إعادة التأمين العربية في حديقة الشركة بعيد الأم. وألقى نائب مدير عام الشركة حسين ملوك كلمة بهذه المناسبة أشاد فيها بدور الأم على الأصدقاء كافة وحض على بر الوالدين.



من اليمين: سامر بركات، حاج محمد سبع، خالد الحسن، سليم كجك، الشيخ خلدون بركات، طنوس فغالي، لمياء بن محمود، محمد والي، احمد النبهاي وحسين ملوك

كما نوه الجهد الطيب الذي تبذله الأمهات العاملات في عملهن وتفوقهن في مجالات مختلفة وقدرتهن على التوفيق بين مهامهن المنزلية والعملية، وتمنى لهن حياة حافلة بالسعادة والنجاح. ثم قطع قالب الحلوى بهذه المناسبة وتوزيع الهدايا على الموظفات الأمهات في جو من الود والفرح.

تابع مجلس إدارة شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE برئاسة الشيخ خلدون بركات أعمالها وفي مقدمها الاطلاع على البيانات المالية كما في ٢٠١٨/١٢/٣١ وعلى تقرير مدقق الحسابات الخارجي الذي جاء خالياً من أي تحفظات وأبدى ارتياحه حيال النتائج الايجابية المحققة وقرر رفعها الى الجمعية العمومية العادية للمصادقة عليها موصياً بتوزيع أرباح عن عام ٢٠١٨.

وعقب الإنهاء من الجلسة أقامت الشركة دعوة غداء في فندق انتركونتيننتال سيتي ستار حضرها إضافة الى رئيس وأعضاء مجلس الإدارة قياديون من سوق التأمين المصرية.



صورة تذكارية



يقطعون قالب الحلوى

محاضرة لنقابة الوسطاء عن «التغطية الصحية من لبنان الى افريقيا»



عقدت نقابة وسطاء التأمين في لبنان / LIBS محاضرة تحت عنوان: Expacare Global Health Seminar entitled "From Middle East To Africa" بحضور رئيس مجلس ادارة شركة Expacare Limited- United Kingdom السيد طوني راتليف Tony Ratliff بالتعاون مع شركة Kapital Builders Insurance Services الممثلة بمديرها السيد كريم دباس.

حضر الندوة كل من رئيس النقابة الياس حنا واطباء مجلسها بمشاركة عدد كبير من اعضائها المنتسبين.

وتناولت الندوة عدة مواضيع هامة ابرزها التغطية الصحية الدولية من لبنان الى افريقيا. وتعد الندوة واحدة من اهم الندوات والمحاضرات التثقيفية التي نظمتها النقابة خلال العام ٢٠١٩.





عين ترعاكم We Care

P.O. Box 763, Dasman 15458 Kuwait
Tel: +966 22958500- Fax: +965 22958507

 aintakaful

www.aintakaful.com

 1877718

AIN  **عين**
Takaful Insurance للتأمين التكافلي

وزير الاقتصاد السابق لم ينفذ أحكام قانون السير وقرارين لمجلس شوري الدولة «البيان الاقتصادية» تعرض النصوص التي تخلف الوزراء عن التقيد بها

تونس. والسبب الذي جعل مجلس الشوري يمهّل وزير الاقتصاد هوان المصلحة العامة تقضي بعدم تعطيل المرافق العامة وحركة الترانزيت بين لبنان والداخل العربي. وجاء في قرار مجلس الشوري ما يأتي:



الوزير السابق رائد خوري



الوزير منصور بطيش

ثمانية سنوات مرت على صدور قانون السير لسنة ٢٠١٢ دون ان يتحرك الوزراء الذين تعاقبوا على وزارة الاقتصاد لإصدار القرارات المنصوص عليها في المادتين ٣٥٣ و ٣٥٤ وللتين تقضيان بإجبار السائقين اللبنانيين والأجانب على إبرام عقد تأمين يغطي المسؤولية المدنية حيال الأضرار المادية والجسدية التي يتسببون بها (راجع نص المادتين الى جانب هذا الكلام).

ان صلاحية إنشاء المكتب الإقليمي اللبناني الموحد وتنظيمه كما وتنظيم إصدار البطاقة البرتقالية الموحدة ووضع تعريفات أفساط

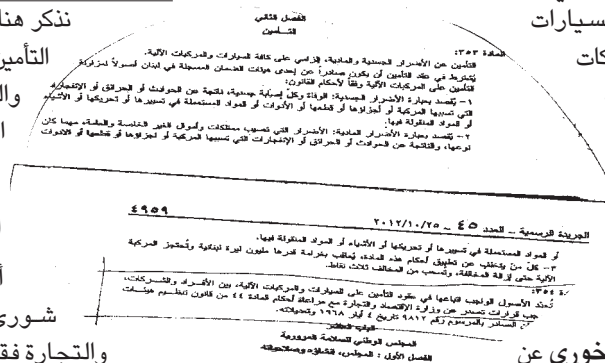
الضمان مناصرة بالسلطة الإجرائية والتنظيمية المتمثلة بمجلس الوزراء

بناء على اقتراح الوزير المختص الذي هو وزير الاقتصاد.

نذكر هنا ان قانون هيئات الضمان يخضع تجمعات التأمين POOLS لترخيص يصدره وزير الاقتصاد والتجارة، وهذا ينطبق على المكتب الإقليمي الموحد الذي كلف الوزير خوري بإنشائه.

المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي

أما الحكم الثاني الذي أصدره مجلس شوري الدولة ولم تمتثل له وزارة الاقتصاد والتجارة فقد قضى باعتبار جميع القرارات الصادرة عن وزير الاقتصاد والتجارة سنة ٢٠٠٣ باطلة. وبذلك انتزع من المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي الصفة والصلاحية وأوجب على وزير الاقتصاد إعادة هيكلتها وفقاً لأحكام قانون الضمان الإلزامي رقم ١٧٧ الصادر سنة ١٩٧٧.



وتخلف وزراء الاقتصاد عن تنفيذ المهمة التي أناطها بهم القانون يفوت على أصحاب الممتلكات والسيارات حقوقهم في الحصول على تعويضات من شركات التأمين عن الأضرار التي تلحقها بهم السيارات لبنانية كانت أو غير لبنانية لا سيما السورية التي دخلت لبنان بعد ٢٠١٠ وما تزال تجول في لبنان بموجب عقد التأمين الإلزامي القديم والذي ابطه قانون السير.

البطاقة البرتقالية

من جهة أخرى، تخلف الوزير السابق رائد خوري عن تنفيذ أحكام قرارين صادرين عن مجلس شوري الدولة ويقضيان: أولاً: حلّ التجمّع اللبناني للبطاقة البرتقالية LEBANESE ORANGE CAR POOL لكونه يخالف اتفاقية تونس لسنة ١٩٧٥ التي ترعى البطاقة العربية الموحدة للتأمين وأمهّل الوزير ستة أشهر لإنشاء مكتب موحد بديل وفقاً لأحكام اتفاقية

المادة ٣٥٣: التأمين عن الأضرار الجسدية والمادية، الإلزامي على كافة السيارات والمركبات الآلية.

يُشترط في عقد التأمين ان يكون صادراً عن إحدى هيئات الضمان المسجلة في لبنان أصولاً لمزاولة عمليات التأمين على المركبات الآلية وفقاً لأحكام القانون: (١) يقصد بعبارة الأضرار الجسدية: الوفاة وكل إصابة جسدية، ناتجة عن الحوادث أو الانفجارات التي تسببها المركبة أو أجزاؤها أو قطعها أو الأدوات أو المواد المستعملة في تسييرها أو تحريكها أو الأشياء أو المواد المنقولة فيها. (٢) يُقصد بعبارة الأضرار المادية: الأضرار التي تصيب ممتلكات وأموال الغير الخاصة والعامة، مهما كان نوعها، والناتجة عن الحوادث أو الحرائق أو الانفجارات التي تسببها المركبة أو أجزاؤها أو قطعها أو الأدوات أو المواد المستعملة في تسييرها أو تحريكها أو الأشياء أو المواد المنقولة فيها. (٣) كل من يتخلف عن تطبيق أحكام هذه المادة يعاقب بغرامة قدرها مليون ليرة لبنانية وتحجز المركبة الآلية حتى إزالة المخالفة، وتسحب من المخالف ثلاث نقاط.

المادة ٣٥٤:

تحدد الأصول الواجب اتباعها في عقود التأمين على السيارات والمركبات الآلية، بين الافراد والشركات بموجب **قرارات تصدر عن وزارة الاقتصاد والتجارة** مع مراعاة أحكام المادة ٤٤ من قانون تنظيم هيئات الضمان الصادر بالمرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ٤ أيار ١٩٦٨ وتعديلاته.

قرار مجلس شوري الدولة بتاريخ ٢٠١٧/١/١٧

وبما أنه يقيم جمعية شركات الضمان مع بعض شركات التأمين الوطنية العاملة في لبنان... بإنشاء المكتب الإقليمي اللبناني الموحد، ووضع نظامه الأساسي الداخلي، وبإقتضائه اللجنة الإدارية المالية الخاصة لديه، المسماة مجلس شؤون البطاقة البرتقالية، وإيلاءها القيام بمهام المكتب الموحد، كما ويقادها على إنشاء التجمع اللبناني لشؤون البطاقة البرتقالية، تكون هذه الجمعية والشركات المتعاونة معها قد أعلنت نفسها بصورة واقعية De Facto محل الجهات

وبما أن صلاحية إنشاء المكتب الإقليمي اللبناني الموحد وتنظيمه كما وتنظيم عملية إصدار البطاقة البرتقالية الموحدة المنبثقة عن الاتفاقية المذكورة، ووضع تعريفات أفساط الضمان، تكون مناصرة بالسلطة الإجرائية والتنظيمية المتمثلة بمجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير المختص، الذي هو وزير الاقتصاد والتجارة.

THE BEST DECISION YOU'LL MAKE TODAY

We always strive to live up to our name by managing your healthcare schemes at competitive rates through fast and effective 24/7 services.

Today, let the best assist you!

Best Assistance

YOUR HEALTH, OUR CONCERN

A member of the Nasco Insurance Group

Lebanon - France - UAE - KSA - Qatar - Egypt
Turkey - Nigeria - Tunisia - Iraq

+961 1 425 426

www.bestassistance.com

 Best Assistance Lebanon

DOWNLOAD OUR **MOBILE APP**



«العمانية لإعادة التأمين» تتحول الى شركة مساهمة عامة



رومل طباجه



وافق مساهمو الشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE بعد اجتماعي الجمعية العامة غير العادية والجمعية العامة العادية للسنة المالية ٢٠١٨ برئاسة رئيس مجلس الإدارة الدكتور جمعه بن علي آل جمعة وبحضور نائبه الشيخ ناصر بن علي بن سعود آل ثاني على تحويل الشركة من مساهمة مقفلة إلى شركة مساهمة عامة وتعديل القيمة الإسمية لأسهم الشركة لتكون مئة بيسه لكل سهم بعد ما كانت ريالاً واحداً لكل سهم. وتلى إجتماع الجمعية العامة غير العادية إجتماع الجمعية العامة العادية للسنة المالية ٢٠١٨ والذي خلاله تمت مناقشة الميزانية العمومية للشركة عن السنة المالية ٢٠١٨ والتي أظهرت تحقيق الشركة ارتفاعاً ملحوظاً في الأرباح الصافية مقارنة بالعام المالي المنصرم والأعوام التي سبقتة.

والجدير ذكره هنا أن «العمانية لإعادة التأمين» هي شركة إعادة التأمين الوحيدة التي تمارس نشاط إعادة التأمين بالسلطنة، وتستحوذ هذه الشركة على نسبة كبيرة من أقساط التأمين عن الوثائق المصدرة بداخل السلطنة، كما أن الشركة ومنذ تبنيها فلسفتها الجديدة خلال العام المنصرم حققت نتائج وأرباحاً ملحوظة تفوق ما تم إقراره في خطتها الإقتصادية المعتمدة من مجلس إدارتها مما يبشر بأفاق لمستقبل مزدهر للشركة وللمساهميها.



عبد الله بن سالم السالمي

CMA

عمان اختارت الصيغة الفضلى للضمان الصحي الإلزامي

الحد الأقصى لمسؤولية شركة التأمين ٨ آلاف دولار

رفع حدود التغطية ممكن مقابل قسط إضافي

هيئة الأسواق المالية في سلطنة عمان (CMA) الناظمة للقطاع المالي وبما فيه شركات التأمين لم تشأ أن تخطو خطوات ناقصة في مجال جعل التأمين الصحي إلزامياً لموظفي القطاع الخاص، والزوار والأجانب المقيمين على أراضيها، فكان ان عقدت سلسلة من الندوات واستمعت الى محاضرين كثيرين حول السبيل الأفضل لجعل التأمين الإلزامي مفيداً للعامل في القطاع الخاص من دون ان يؤدي الى إرهاب شركات التأمين وإفقادها رساميلها على نحو ما جرى في غير دولة خليجية أخرى. وقد أعلنت الهيئة البرنامج الذي سوف يجري اعتماده في مجال التأمين الصحي ويطبق اعتباراً من آخر هذه السنة وأهم مميزاته:

– الحد الأقصى لمسؤولية شركات التأمين لجهة نفقات العلاج والإستشفاء داخل المستشفى INPATIENT ٨ آلاف دولار

أميركي. يستثنى التأمين الإلزامي الحمل والولادة، وطب الأسنان والعيون. إلا أنه يمكن لرب العمل أو العامل لديه ان يبرم اتفاقاً منفصلاً مع شركة التأمين على تغطية هذه النفقات مقابل قسط تأمين إضافي.

– الحد الأقصى للعلاج خارج المستشفى OUT PATIENT هو ٥٠٠ ريال عماني (١٣٥ دولاراً أميركياً).

يحمل اسم التأمين الصحي الإلزامي في سلطنة عمان اسم DHAMANI (ضمان) وتقوم الشركات المختصة بتركيب أجهزة التواصل الإلكتروني لدخول الشبكة الخاصة به قبل نهاية العام.



«وثاق» تطلق خدمة SMS تسهياً على عملائها في تسديد أقساطهم

بهاء معروف: واقع المنافسة يدعو للدخول الى عالم التكنولوجيا الرقمية

أطلقت شركة «وثاق» للتأمين التكافلي خدمة SMS الجديدة التي تسهل على عملائها من أصحاب وثائق التأمين سداد أقساطهم عبر روابط آمنة من خلال هواتفهم النقالة.

وأوضح مساعد الرئيس التنفيذي للإدارة وتكنولوجيا المعلومات في الشركة، بهاء محمد معروف في بيان صحفي، أنه تم تطوير آلية الدفع عن طريق رسالة (SMS) يتلقاها صاحب وثيقة التأمين، مبيناً أنه يتم تأكيد الإرسال بأن يقوم النظام بإرسال الرسالة.

وأشار معروف إلى حرص «وثاق» المستمر على تطوير خدماتها، وذلك لأن واقع المنافسة في صناعة التأمين يدعو إلى ضرورة التفكير جدياً في كيفية دخول هذه الصناعة عالم التكنولوجيا الرقمية حتى تغير أبعادها بشكل أساسي، لا سيما في ظل احتدام المنافسة، فضلاً عن التغيير الحاصل في سلوكيات العملاء جراء الطفرة التكنولوجية الكبيرة وظهور العديد من الابتكارات في فترة زمنية قصيرة.






ولفت إلى أن للتكنولوجيا الرقمية منافع عديدة تخدم صناعة التأمين وتحدث تغييراً ملموساً على أعمالها وصناعاتها، أبرزها تلبية احتياجات العملاء بسرعة، والتبسيط في إنجاز المعاملات.

شركة تأمين تعتمد عليها أساس لحياة أكثر من سعيدة



جوائز "لايف واير" الخاصة بالمؤسسات لعام 2018 و 2017 و 2015 | جوائز بانكر ميدل إيست لعام 2017 و 2016 و 2015
جائزة الشرق الأوسط للتأمين والمخاطر - جائزة التميز لعام 2016 | جائزة أفضل تجربة تطبيق على الهاتف المحمول من مهرجان الجوائز الخاص
لعام 2015 | جائزة الابتكار والتميز 2015 | معتمدة من قبل آيزو 9001 لعام 2015 | تصنيف بدرجة (A-) مع نظرة مستقرة من قبل ستاندرد آند بورز



adnic.ae | 800 8040 |   adnic.ae |  @adnic_ae
  Abu Dhabi National Insurance Company

تأمين الأفراد



تأمين المؤسسات



«التأمين الوطنية» ترعى العشاء الخيري لمنتدى الفنون البصرية



أحمد مشعشع

رعت شركة التأمين الوطنية nic العشاء الخيري المنظم من قبل منتدى الفنون البصرية تحت شعار «شركاء للبناء» لدعم تعليم الفن للأطفال وذلك في فندق ميلينيوم رام الله. وأكد مدير الشركة أحمد مشعشع انه وإيماناً منه بأهمية

نشاطات المنتدى نسعى دائماً الى دعم ما تقدمه هذه المؤسسة من إسهامات لمصلحة تفعيل حركة الفن التشكيلي في فلسطين، وهذا يؤكد أهمية التزامنا جميعاً تجاه دعم حركة الفن التشكيلي. من جهته شكر رئيس المنتدى سامح عبوشي شركة التأمين الوطنية لدورها في توفير الدعم لقطاع الثقافة، وخلق ثقافة وطنية إنسانية تتميز بالمرونة والتعددية والإبداع، وتعزز الترابط الإجتماعي بين الشعب الفلسطيني في الوطن والشتات.

قطر الإسلامية (QIIC)

رسملة قوية أداء حرفي جيد وإدارة مناسبة للأخطار وكالة أ.م. بست تصنفها في فئة الشركات القوية



علي إبراهيم العبد الغني

أصدرت وكالة أ.م. بست A.M.BEST بياناً بتاريخ ٢٩ آذار (مارس) ٢٠١٩ تعلن فيه ان شركة قطر الإسلامية للتأمين (QIIC) CO QATAR ISLAMIC INSURANCE حافظت على تصنيفها السابق وهو بي ++ (B++) التي تعني جيد GOOD لجهة قدرتها المالية، وبي بي بي BBB (تريبيل بي) لجهة قدرتها الائتمانية. وأوضحت ان ميزانية الشركة لسنة ٢٠١٩ توهلها كي تصنف في فئة الشركات القوية جداً VERY STRONG CATEGORY وهي تتمتع برسملة قوية وأداء حرفي قوي

STRONG OPERATING PERFORMANCE إضافة الى إدارة مناسبة لأخطار المؤسسات APPROPRIATE RISK MANAGEMENT.

من جهة أخرى، تظهر الميزانية ان الشركة تتمتع بسيولة كبيرة، واتفاقات إعادة تأمين مع كبريات شركات إعادة التأمين في العالم. وللشركة سجل جيد للأرباح الفنية TECHNICAL PROFITS إلا ان الوكالة لاحظت ان استثمارات الشركة تضم نسبة عالية من المشاريع العقارية، وهي معرضة لتقلبات. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو علي إبراهيم العبد الغني.

عدد وسطاء التأمين في مصر يرتفع الى ١٢ ألفاً نهاية ٢٠١٨

وشركات الوساطة الى ٧٨ شركة مقارنة بـ ٦٨ في ٢٠١٧

ارتفع عدد وسطاء التأمين الأفراد بنسبة ٥٠ في المئة حتى نهاية كانون الأول (ديسمبر) الماضي ليبلغ ١٢ ألف وسيط مقابل ٨ آلاف خلال الفترة نفسها من العام الماضي، كما شهد عدد شركات وساطة التأمين ارتفاعاً الى ٧٨ شركة بنهاية كانون الأول (ديسمبر) مقارنة بـ ٦٨ شركة خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وكانت الهيئة العامة للرقابة قد وافقت على تأسيس شركات وساطة تأمينية وفقاً للقانون ١١٨ لسنة ٢٠٠٨، وتأسست أول شركة وساطة تأمينية في عام ٢٠٠٩، وبدأ عدد كبير من وسطاء التأمين الأفراد تأسيس شركات وساطة، كما اتجه عدد من وسطاء التأمين للعمل بتلك الشركات.

وارتفع عدد خبراء المعاينة وتقدير الأضرار الى ٤٠٨ بنهاية العام الماضي بزيادة ٥ خبراء معاينة عن عام ٢٠١٧، فيما شهدت شركات المعاينة وتقدير الأضرار ارتفاعاً بنسبة ١٥ في المئة خلال ٢٠١٨ ليبلغ ٧٠ شركة مقابل ٦١ بنهاية ٢٠١٧.

وبلغ عدد خبراء التأمين الاستشاريين ٣٥٥ خبيراً بنهاية ٢٠١٨ مقابل ٣٤٨ خبيراً استشارياً بنهاية ٢٠١٧، فيما شهد العام الماضي إضافة شركتين جديدتين للخبرة الاستشارية ليبلغ عددها ١٦ كياناً اعتبارياً مقابل ١٤ خلال عام ٢٠١٧.

وشهد عام ٢٠١٨ إضافة خبيرين إكتواريين ليبلغ عددهم ٤٤ خبيراً إكتواريياً مقابل ٤٢ خلال العام الماضي ٢٠١٧.

تكريم ICIEC بجائزة أي جي غلوبال عن مشروعها الرائد لتحويل النفايات

الى طاقة WTE

فازت المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات ICIEC بجائزة أفضل صفقة لتمويل الطاقة المتجددة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وذلك في حفل توزيع جوائز أي جي غلوبال لعام ٢٠١٨ في دبي.

وأوضحت المؤسسة ان التكريم كان لمشروعها الرائد لتحويل النفايات الى طاقة (WTE) في الشارقة من قبل مؤسسات مالية وصناعية مرموقة، حيث حصلت المؤسسة وشركاؤها في المشروع على جائزة أفضل



اسامة القيسي

تغطية لتمويل الطاقة المتجددة للعام في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا. ويعد مشروع الشارقة لتحويل النفايات الى طاقة (WTE)، أول مشروعات تحويل النفايات الى طاقة التي يتم تمويلها في منطقة الخليج، حيث تتحول دول الخليج حالياً من استخدام مكبات النفايات الى حلول أكثر صداقة للبيئة للتخلص من النفايات. يذكر ان الرئيس التنفيذي للمؤسسة هو اسامة عبد الرحمن القيسي.

عمان للتأمين الإماراتية تقفل فرعها في قطر

أعلنت شركة عمان للتأمين OMAN INSURANCE الإماراتية ان مصرف قطر المركزي رفض طلبها تجديد الترخيص لفرعها في قطر. وأعلنت عن أسفها لاضطرابها لوقف قبول الأخطار في قطر والإنصراف الى تسوية التزاماتها العالقة هناك.



FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate



A **FAIR**
Reinsurer
with **POWER**
and **ENERGY**



Capacity

Sizeable underwriting capacity for Oil & Energy related business.

Geographical Scope

Risks located in Afro-Asian countries and Russia.

Acceptance Scope

Business offered by Members, Non-Members, Brokers and all other insurers and reinsurers.

Underwriting Scope

The Syndicate underwrites on Facultative basis; Oil & Energy related business including but not limited to:

- Energy: Onshore and Offshore
- Power Plants
- Renewable Energy
- Energy related Constructions
- Nuclear Risks including Radioactive Contamination
- Operators Extra Expenses (Cost of Well Control/Re-drilling Expenses/Seepage and Pollution)
- Business Interruption when written in conjunction with other classes
- Liability when written in conjunction with other classes
- Energy package policies

A.M Best has assigned the Syndicate the following upgraded ratings:

Financial Strength Rating (FSR) B+ (Good) with stable outlook.
Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook

"The ratings reflect the Syndicate's balance sheet strength, which A.M. Best categorizes as strong, as well as its adequate operating performance, neutral business profile and appropriate enterprise risk management. The rating upgrades reflect the material growth in the syndicate's absolute capital base and the resulting significant improvement in its risk-adjusted capitalization." – A.M Best.

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate is proud to be the first entity of its kind to be rated by a reputable international rating agency.

Incorporated in the Kingdom of Bahrain by Law Decree 7/1999

Managed by



TRUST RE

T: +973 17 517 176 | F: +973 17 533 789
Trust Tower, Building 125, Road 1702, Diplomatic Area 317, Manama
P. O. Box 10844, Manama, Kingdom of Bahrain
foels@foels.com | www.foels.com

اجتماع مشترك لمجلس إدارة اتحاد شركات التأمين الأردني مع رئيس لجنة الإقتصاد والاستثمار في مجلس النواب



من اليمين: ماهر الحسين، د. وليد زعرب، رشيد الهباب، د. لانا بدر، منال جرار، عماد الحجة، ماجد سميرات بحضور النائب د. خير أبو صعيлик ود. زياد فريز، د. ماهر الشيخ، يوسف الشمالي، وائل محادين ورنّا طهبوب

مشروع قانون تنظيم أعمال التأمين وعالجت النسخة الأخيرة الشغرات والملاحظات المطروحة من القطاع للوصول الى النسخة الحالية من عام ٢٠١٩ قيد النقاش مع مجلس النواب.

واعتبر سميرات ان أهم المعوقات التي تواجه القطاع هو الموضوع القديم الجديد (التأمين الإلزامي للمركبات) نظراً لعدم تحقيقه للعدالة بين طرفي المعادلة التأمينية (شركة التأمين وحملة الوثائق). كما ان القطاع مرّ بتغيرات كثيرة في الجهات الرقابية على القطاع من هيئة التأمين ثم إدارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة والتموين والتوجه مؤخراً بإخضاع القطاع لرقابة البنك المركزي، كما بيّن سميرات ان جزءاً من المشاكل التي يواجهها القطاع تتمثل بالتشريعات وأهمها عدم وجود قانون للتأمين والذي لا زال معروضاً أمام ديوان التشريع والرأي منذ ١٥ عاماً، وطالب بأهمية التسريع بإقرار هذا القانون.

ناقش رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين المهندس ماجد سميرات وأعضاء مجلس الإدارة في الاجتماع المشترك مع لجنة الإقتصاد والاستثمار النيابية، مشروع تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠١٩، والذي عقد برئاسة النائب الدكتور خير أبو صعيлик وبحضور أعضاء لجنة الإقتصاد والإستثمار النيابية ومحافظ البنك المركزي الدكتور زياد فريز ونائب محافظ البنك الدكتور ماهر الشيخ وأمين عام وزارة الصناعة والتجارة السيد يوسف الشمالي ومدير إدارة التأمين السيد وائل محادين والسيدة رنا طهبوب مستشارة للبنك المركزي وبحضور المهندس ماجد سميرات رئيس مجلس إدارة الاتحاد والسادة أعضاء مجلس إدارة الاتحاد الأردني لشركات التأمين ومدير الاتحاد. ويأتي الاجتماع بهدف التنسيق مع قطاع التأمين استكمالاً للجهود السابقة للبنك المركزي الأردني وإدارة التأمين لمناقشة المسودتين الأولى والثانية من

أطباء الأردن رفعوا بدلات أتعابهم ورواتبهم وأرباب العمل وشركات التأمين يعترضون

رفع أجور الأطباء في الأردن يلقى معارضة شديدة من الجمعيات التي تمثل أرباب العمل، والمستهلك وقد انضم الى معارضي زيادة الأجور الاتحاد الأردني لشركات التأمين الذي وجد ان زيادة أجور الأطباء وأتعابهم ترفع تكلفة التأمين الصحي بنسبة تراوح بين ٢٥ و ٤٠ في المئة.

واتفقت الجمعيات المعارضة للزيادة ان تقوم بجهد مشترك لمحاورة السلطة المعنية ونقابة الأطباء بغية إعادة النظر بالزيادات بالنظر للأوضاع الإقتصادية السيئة التي يعاني منها المجتمع الأردني.

الشكاوى ضد شركات التأمين في الأردن حول الرفض أو المماطلة في تسوية المطالبات الناجمة عن حوادث السيارات

أعلن قسم التأمين في وزارة الصناعة والتجارة ان عدد الشكاوى التي تلقاها العام الفائت ضد شركات التأمين حول رفضها أو مماطلتها في تسوية المطالبات الناجمة عن حوادث السيارات بلغ ٧٦٩ شكوى مقابل ٧٢٤ شكوى لسنة ٢٠١٧. كما أعلن انه جرى إعداد مؤشر يمتكّن المستهلك من التمييز بين شركة تأمين وأخرى من حيث فاعليتها في البت في التسويات. وخلافاً للعادة والتقاليد المتبعة في الأسواق العربية والعالمية، أعد قسم التأمين مؤشراً يبين أسماء الشركات التي قدم بحقها العدد الأقل من الشكاوى. ويتضمن المؤشر INDEX علامات تبين ان الشركات التي قدم بحقها العدد الأقل هي:

- الشرق الأوسط MIDDLE EAST
- الأردنية JORDAN
- التأمين العربية ARABIA
- العربية الأوروبية EURO ARAB
- ميدغلف الأردن MEDGULF

LAWRENCE INS. BROKERS

أسس السيدان نديم اميل بارودي وغريس توما وشركة لورنس شركة محدودة المسؤولية برأسمال ٢٥ مليون ل.ل. باسم لورنس لوساطة التأمين. أسندت ادارة الشركة الى نديم بارودي.

توضيح من شركة «أسوريكس»

جاءنا من شركة أسوريكس ش.م.ل. ما يلي:
نشرت مجلتكم المحترمة في عددها رقم ٥٦٨ الصادر بتاريخ آذار (مارس) ٢٠١٩، في الصفحة ١٣٨ منها، مقالاً مفاده ما يلي: «عُيّن الضامن العريق السيد جان حليس مديراً عاماً لشركة أسوريكس ASSUREX للتأمين. وتأتي هذه الخطوة بعد إقدام بنك سرادار على شراء حصة ٥١ بالمئة من الشركة».
تصويباً للوقائع، يهيم شركة اسوريكس ش.م.ل. أن توضح ما يلي:
١. إن تعيين مدير عام جديد للشركة لا يزال معلقاً على الاستحصال على موافقة لجنة مراقبة هيئات الضمان.
٢. إن شركة سرادار انشورنس (هولدنغ) ش.م.ل. هي التي تملك ٥١ في المئة في رأسمال شركة اسوريكس ش.م.ل، وليس سرادار بنك ش.م.ل.
هذا ما اقتضى توضيحه لمجلكم المحترمة، راجين منها نشر هذا التوضيح في المكان نفسه الذي ورد فيه المقال المشار إليه أعلاه.

Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

News App



- ✓ Relevant Daily News from all over the world
- ✓ Our Corporate News and Events



Tune-in to panoramic news and download our new App

جمعية التأمين البحرينية تنتخب مجلساً جديداً برئاسة ابراهيم الرئيس



مجلس ادارة جمعية التأمين البحرينية

الجمعية الجديدة المنتخبة للعمل معاً لما فيه خير ومصحة صناعة التأمين في مملكة البحرين.

أقرت جمعية التأمين البحرينية في إجتماع لها بفندق الريجنسي برئاسة يحيى نور الدين وبحضور الأعضاء وممثلين عن مصرف البحرين المركزي وشركة غرانت ثورنتون الحسابات الختامية والنتائج المالية لعام ٢٠١٨.

كما قامت الجمعية العمومية بانتخاب أعضاء مجلس الإدارة للدورة المقبلة بالتزكية وتم تعيين إبراهيم الرئيس رئيساً بالإجماع ويحيى نور الدين نائباً له وخالد الشيخ أميناً مالياً متمثلاً بكل من السادة: جواد محمد وعصام الأنصاري وإيناس أسيري وأحمد مرحمة وستيف سامسون وفينيت كومار كما تم انتخاب عضوين احتياطيين للمجلس هما علي ديلمي والسيد علاء الدين يوسف.

وفي ختام الإجتماع، أعرب الرئيس عن وافر الشكر والتقدير للأعضاء السابقين على مساهمتهم الفعالة طيلة فترة وجودهم في المجلس. كما شكر جميع الحضور على مشاركتهم البناءة، متمنياً التوفيق والنجاح لأعضاء

سوليدرتي البحرين توزع ١٢,٥ في المئة أرباحاً على مساهميها أشرف بسيسو: مساهمون في نمو القطاعين المالي والتأميني

تحقيقها من خلال العمل بكفاءة وتعاون في ظل تقديم افضل الخدمات لربائنا». وأضاف: «ويسرنا أننا حافظنا على التزامنا بكوننا إحدى الشركات الرائدة في مجال تقديم الخدمات التأمينية في المملكة».



وافق مساهمو سوليدرتي البحرين في اجتماع الجمعية العامة على توزيع أرباح نقدية بنسبة ١٢,٥ في المئة لكل مساهم مستحق ومسجل في سجل المساهمين كما بتاريخ انعقاد الجمعية العامة.

وللمناسبة، صرح نائب رئيس مجلس الإدارة أشرف بسيسو: «لقد ثبت الاندماج بين شركة سوليدرتي التكافل العام ش.م.ب (مقفل) والشركة الأهلية للتأمين ش.م.ب مكانة سوليدرتي البحرين في طليعة شركات التأمين في المملكة والتي توفر خدماتها لآلاف الزبائن، كما وتساهم الشركة في نمو القطاعين المالي والتأميني».

وقال الرئيس التنفيذي لسوليدرتي البحرين جواد محمد: «لقد نجحنا وبكل فخر في التغلب على التحديات المرتبطة بإندماج الشركتين، والتي تم

رئيس الاتحاد الجزائري لوسطاء التأمين:

لا اشتراكات عرضية لأنواع من التأمين على المسؤولية العامة سوى الذي تشتريه شركات النقل



الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMES) بموجب القانون تأمين نفسها ضد المخاطر التي قد تتسبب فيها أنشطتها. كما وهناك تأمين للمسؤولية العامة في مجال الرياضة.

الشحن وسائقي المركبات الخاصة وناقلي الركاب لا يترددون في شراء التأمين على المركبات تجاه الأطراف الثالثة لأن الشرطة تقوم بفحصها بانتظام على الطرق عند نقاط التفتيش، مؤكداً أنه لغاية الآن، حتى البلديات لا تشتري تأمين المسؤولية العامة على الرغم من أن هذه التغطيات إلزامية بموجب القانون، مضيفاً أنه من غير المعقول أن لا تمثل سلطة محلية في الدولة لالتزام قانوني، وأنه يتعين على وزارة الداخلية فرض تطبيق المتطلبات في جميع المجتمعات والمعروف ان في الجزائر، هناك عدة أنواع من عقود التأمين ضد المسؤولية، بعضها إلزامي. على سبيل المثال، يطلب من المؤسسات

أعلن رئيس الاتحاد الجزائري لوسطاء التأمين (UACA)، بودراع عبد العزيز أنه باستثناء تأمين المسؤولية العامة الذي تم شراؤه لشركات النقل العامة للبضائع، لا يوجد سوى اشتراكات عرضية لأنواع أخرى من التأمين على المسؤولية العامة.

وأرجع الموقف إلى غياب ثقافة التأمين، والافتقار إلى تعزيز التأمين ضد المسؤولية المدنية ونقص رقابة السلطات.

ويعتقد رئيس الجمعية الوطنية لوكلاء التأمينات العامة (ANAGA) بلاخ محمد، أن تطبيق القانون هو الذي سيؤدي إلى بيع التأمين ضد المسؤولية العامة، مشيراً إلى أن شركات



**WE RE-INFORCE
WHATEVER YOU INSURE...**

Platinum Reinsurance Brokers, an organization of professionals with more than 35 years of experience in the fields of global Insurance, Reinsurance, Niche products & Risk management.

Delivering a Platinum service to our clients...



PLATINUM
REINSURANCE BROKERS SAL

Quantum Tower, 10th Floor
Charles Malek Avenue
Achrafieh, Sofil, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 16-5476
Landline. +961 1 333 610; Fax: 117
E-mail: info@platinum-reins.com
www.platinum-reins.com

افتتاح المؤتمر الاقليمي لتسويق التأمين الأفرو-آسيوي في القاهرة

رهان على التسويق لدعم خطط التطوير ودعوة للتوسع في القارتين تعظيما لحجم السوق



من اليسار: محمد مصطفى، حامد مبروك، احمد مرسي، حسين عطالله



من اليسار: باسل الحيني، د. محمد عمران، علاء الزهيري ود. عادل منير



من اليمين: ماهر الحسين، علاء الزهيري ورضا عبد المعطي



من اليمين: جاد معوض، عبد الخالق رؤوف خليل، علاء الزهيري، مجدي فرغل، رضا فتحي

افتتح المؤتمر الاقليمي لتسويق التأمين الأفرو-آسيوي في نسخته الثانية لعام ٢٠١٩ في القاهرة تحت عنوان «استراتيجيات النمو والابتكار» بمشاركة ممثلين عن ١٥٠ منظمة وشركة تأمين من اكثر من ١٦ دولة اعضاء في الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين بحضور وزير المال وقطاع الاعمال العام وقيادات شركات التأمين المصرية.

بـ ٢٣,٩ مليار جنيه للعام السابق بنسبة نمو تصل الى ٢٢ في المئة، كما سددت صناعة التأمين ١٥,٤ مليار جنيه اجمالي قيمة تعويضات في تأمينات الممتلكات والاشخاص نهاية العام المالي ٢٠١٧/٢٠١٨ مقارنة مع ١٢,٩ مليار جنيه في العام السابق وبنسبة نمو تبلغ ٢٠ في المئة. واعتبر **عمران** ان التحديات التي تواجه صناعة التأمين قد تكون فرصة حقيقية لاطلاق طاقات القطاع من خلال تشجيع الابتكار والابداع والمنافسة وايجاد الطرق السليمة لتوظيف الطاقة التسويقية البشرية التي تمتلكها سوق التأمين.

قرار الزاهي

وتحدث في الجلسة الاولى نائب رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية **رضا عبد المعطي** فأوضح ان مجلس ادارة الهيئة العامة للرقابة المالية اعتمد قرار رقم ١٥ لسنة ٢٠١٩ يلزم شركات وجمعيات ومؤسسات التمويل متناهي الصغر «أ.ب» بالتأمين على عملائها المقترضين ضد مخاطر عدم السداد الناتجة عن الوفاة والعجز الكلي المستديم والتي تستهدف ٣ ملايين عميل.

ماهر الحسين: جذب الاستثمارات

وقال مدير الاتحاد الاردني لشركات التأمين **ماهر الحسين** ان الاجهزة الرقابية لها دور في تطوير قطاع التأمين واسواق التأمين، لافتا الى ان صناعة التأمين تساهم في جذب الاستثمارات في الاقتصاديات المختلفة، لانها توفر حماية لهذه الاستثمارات واستمراريتها. كما تعمل شركات التأمين على توزيع الاخطار وتفتيتها خارج البلاد، حتى لا تتحمل الشركات المحلية عبء التعويضات بمفردها.

د. عادل منير: دور مهم للرقابة والاتحادات

والقى كلمة الافتتاح الامين العام للاتحاد د. **عادل منير** فأشار الى تشدين الاتحاد عام ١٩٦٤ ليكرس اهمية دور التأمين في القارتين. ولفت الى ان دور الرقابة والاتحادات مهم في ظل التطورات والمستجدات التي تحدث واخترق التسويق الرقمي وتحدياته. ورأى **منير** ان الوسطاء هم المحرك الرئيسي والدينامو المسؤول عن رفع كفاءة عناصر السوق.

باسل الحيني: توسع في القارتين

من جهته اكد رئيس مجلس ادارة شركة مصر القابضة للتأمين **باسل الحيني** في كلمة القاها نيابة عن وزير قطاع الاعمال **هشام توفيق** على اهمية السوقين الافريقية والآسيوية وتنمية تسويق التأمين ليكون احدى قاطرات النمو، مشيرا الى التوسع في القارتين لتعظيم حجم السوق من خلال تنظيم المؤتمرات وتبادل الآراء والمناقشات المستمرة ودعوتهم لمصر وتعريفهم بفرص الاستثمار الجديدة.

د. محمد عمران: تجاوب التأمين مع خطط التنمية

واعتر **منير** رئيس هيئة الرقابة المالية د. **محمد عمران** ان قطاع التأمين بدأ مرحلة جديدة من التطور ليتجاوب مع خطط التنمية بكفاءة وديناميكية بعدد من الاجراءات والمبادرات قامت بها الهيئة لزيادة معدلات النمو بصناعة التأمين وتعميق مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الاجمالي ليتجاوز حدود ١ في المئة. وأشار **عمران** الى ان حصيلة اقساط التأمين بشقيه الممتلكات والاشخاص لامست ٢٩,٥ مليار جنيه نهاية حزيران (يونيو) ٢٠١٨ مقارنة



**WHEN IT COMES TO OUR FUTURE,
THERE'S ONLY ABOVE AND BEYOND.**

As a key provider of professional reinsurance coverage, the new Oman Re brings a foundation of reliability along with a tenacious vision for minimizing risk. With wide coverage that spans across the region and internationally including Asia, Africa, Russia, and CIS countries, Oman Re is at the forefront of providing you with trusted reinsurance solutions.

سقطت في العدد الاخير رقم ٥٦٨ سهواً بعض الارقام بسبب خطأ فني، لذا نعيد نشر اقساط التأمين على الحياة في لبنان كالآتي:

اقساط التأمين على الحياة LIFE في لبنان ٥٤١,٥ مليون دولار اميركي تداعيات الربيع العربي ما تزال تضغط على الدورة الاقتصادية الشركات التابعة للمصارف تحتفظ ب ٥٥ بالمئة من محفظة تأمين الحياة

والنمو المتدني نسبيا الذي حققته الشركات التي تمارس التأمين على الحياة وعددها ٣٤ شركة من بينها ١٠ شركات تابعة لمصارف وتسوق منتجاتها من زبائنها على نحو خاص، يعكس البطء الذي طرأ على الحركة الاقتصادية منذ بدء

اقساط التأمين على الحياة المكتتبه خلال العام ٢٠١٨ بلغت ٥٤١,٥ مليون دولار اميركي بنمو نسبته ٤ بالمئة عما كانت عليه نهاية العام ٢٠١٧. تبين ذلك الاحصاءات التي تنفرد البيان بجمعها ونشرها في مثل هذا الوقت من كل سنة.



كارلا عبود
ADIR



سلام حنا
LIA



باسم عاصي
ALLIANZ SNA



بيار سبعلاني
BANCASSURANCE



كارل طاشدجيان
METLIFE



ريمون شام
BANKERS



بيار تلحمي
BEIRUT LIFE



ايلي نسناس
AXA ME



فاتح بكداش
AROPE



جورج صغبيني
SGBL INS

TOP 20 COs LIFE & NON LIFE (US \$)

COMPANY	2018	2017
ALLIANZ SNA	147,190,000	141,410,000
METLIFE	124,780,000	122,750,000
BANKERS	123,500,000	118,640,000
LIA	114,920,000	116,800,000
AXA M.E.	109,130,000	100,100,000
FIDELITY	107,030,000	76,130,000
AROPE	97,670,000	103,180,000
MEDGULF	87,820,000	103,800,000
BANCASSURANCE	83,410,000	78,610,000
LIBANO SUISSE	78,290,000	77,800,000
ADIR	77,370,000	72,845,000
GROUPMED INS.	59,560,000	56,360,000
AL MASHREK	41,930,000	43,390,000
SGBL INSURANCE	40,360,000	36,060,000
ASSUREX	39,730,000	38,410,000
CUMBERLAND	29,610,000	27,680,000
UFA	28,970,000	28,780,000
SECURITE	24,380,000	22,890,000
ARABIA	23,980,000	27,920,000
ALIG	22,290,000	28,810,000

اكبر ٢٠ شركة تأمين في لبنان في التأمينات العامة والحياة

تصدرت شركة ALLIANZ SNA قائمة شركات التأمين في لبنان في فروع التأمين كافة (LIFE & NON LIFE) بمجموع اقساط بلغ ١٤٧,٢ مليون دولار اميركي تلتها متلايف METLIFE بمجموع ١٢٤,٨ مليون دولار اميركي ثم بنكرز BANKERS بمجموع ١٢٣,٥ مليون دولار ثم ليا LIA بمجموع ١١٤,٩ مليون دولار، فشرية اكسا الشرق الاوسط AXA ME بمجموع ١٠٩,١ مليون دولار، ثم فيديليتي FIDELITY، اروب AROPE، ميدغلف MEDGULF، بنكاسورانس BANCASSURANCE وليبانو سويس LIBANO SUISSE. ويتبين من الكادر المنشور ان الشركات العشر الاولى استحوذت على ٦٢,٨٪ من المجموع العام لاقساط التأمينات العامة NON LIFE والحياة LIFE البالغ ١,٧١ مليار دولار واستحوذت الشركات الـ ٢٠ الاولى على ٨٥,٥٪ من المجموع العام.

(الارقام بالدولار الاميركي)

COMPANY	اسم الشركة	اقساط الحياة والادخار ٢٠١٨	اقساط الحياة والادخار ٢٠١٧	نسبة النمو (%)	
01	METLIFE	متلايف	87,570,000	88,140,000	-0.65
02	BANCASSURANCE	بنكاسورنس	83,410,000	78,610,000	6.11
03	ALLIANZ SNA	اليانز سنا	67,920,000	70,080,000	-3.08
04	LIA	ليا	54,990,000	50,760,000	8.33
05	ADIR	أدير	52,410,000	49,475,000	5.93
06	SGBL INSURANCE	س ج ب ل للتأمين	40,360,000	36,060,000	11.92
07	AROPE	أروب	36,200,000	38,710,000	-6.48
08	AXA M.E.	أكسا الشرق الاوسط	24,070,000	16,750,000	43.70
09	BEIRUT LIFE	بيروت لايف	16,640,000	15,100,000	10.20
10	BANKERS	بنكرز	13,700,000	12,460,000	9.95
11	CLA	الاعتماد اللبناني	9,190,000	9,120,000	0.77
12	FIDELITY	فيدلتي	7,930,000	5,340,000	48.50
13	LIBANO SUISSE	اللبنانية السويسرية	7,750,000	7,700,000	0.65
14	MEDGULF	ميدغلف	7,000,000	11,100,000	-36.94
15	SECURITE	سيكوريته	5,460,000	5,450,000	0.18
16	CAPITAL	كابيتال	4,250,000	4,630,000	-8.21
17	BURGAN	برقان	2,660,000	2,710,000	-1.85
18	TRUST COMPASS	ترست كومباس	2,430,000	2,210,000	9.95
19	PHENICIEENNE	الفينيقية	2,340,000	1,400,000	67.14
20	RL 360 °	آر ال ٣٦٠°	2,240,000	2,240,000	0.00
21	ARABIA	العربية	1,950,000	2,170,000	-10.14
22	ASSUREX	اسوريكس	1,850,000	1,670,000	10.78
23	C.I.G.	كونفيدنس	1,760,000	1,420,000	23.94
24	AL MASHREK	المشرق	1,400,000	1,560,000	-10.26
25	TRUST LIFE	تراست لايف (بنك جمال)	1,210,000	1,130,000	7.08
26	COMMERCIAL	كومرशल	1,170,000	1,050,000	11.43
27	UCA	التجارية المتحدة	800,000	910,000	-12.09
28	NORTH	نورث	800,000	550,000	45.45
29	UFA	اونيون فرانسيز للتأمين	640,000	770,000	-16.88
30	VICTOIRE	فكتوار	570,000	620,000	-8.06
31	AMANA	امانة	430,000	480,000	-10.42
32	AL AMAN TRUST	الامان ترست	210,000	370,000	-43.24
33	UNION NATIONALE	الاتحاد الوطني	90,000	110,000	-18.18
34	BERYTUS	بيريتوس	50,000	30,000	66.67
TOTAL المجموع			541,450,000	520,885,000	3.95

ما يسمى «الربيع العربي» سنة ٢٠١١ وكانت له تداعيات مدمرة على دول الجوار خصوصا والعالم العربي عموما.

وتتمثل التداعيات بتردد المستثمرين في تنفيذ مشاريع جديدة وفي توسيع أنشطتهم وبخفض المبيعات وطلبات الاستيراد من الخارج، وهذه كلها تقتضي فتح اعتمادات لدى المصارف والحصول على تسهيلات فيها. ورغم ذلك فازت شركات التأمين التابعة لمصارف بالحصة الأكبر من الأقساط المكتتبه حيث بلغت حصتها ٥٥,٤ بالمئة من مجموع الاقساط المحققة كما هو مبين الى جانب هذا التحققيق. وسيطرة الشركات التي تسوق منتجاتها عبر المصارف او ما يعرف بالـ BANCASSURANCE في مجال تأمينات الحياة خصوصا، لا تقتصر على لبنان بل تشمل الدول التي تسمح للمصارف بتملك اسهم شركات التأمين، علما بأن الولايات المتحدة الاميركية تمنع على مصارفها المساهمة في شركات التأمين تداركا للاخطار الاضافية التي تترتب على ذلك. وقبل ظهور التأمين عبر المصارف كانت قيادة تأمين الحياة في لبنان معقودة اللواء لشركات أجنبية ولبنانية مضى على وجودها في لبنان أكثر من نصف قرن، إلا ان ظاهرة الـ BANCASSURANCE وهي أوروبية المنشأ اقتحمت سوق التأمين في لبنان بقوة، وأتاحت للشركات التابعة لمصارف ان تحقق قفزات هائلة، حتى ان إحداها SAL BANCASSURANCE تقدمت وكانت على مسافة من المرتبة الاولى التي تتربع عليها (أليكو) متلايف ALICO METLIFE منذ الخمسينات من القرن الماضي.

وفي ما يأتي لائحة الاقساط التي حققتها كل من الشركات المرخص لها بتعاطي تأمينات الحياة:

الشركات التابعة للمصارف	الأقساط دولار أميركي
١) بنكاسورنس BANCASSURANCE	83,410,000 (FRANSABANK, BLF, BLC)
٢) ليا LIA	54,990,000 (IN COLLABORATION WITH AUDI BANK)
٣) أدير ADIR	52,410,000 (BYBLOS BANK)
٤) اس.جي.بي.ال SGBL INSURANCE	40,360,000 (SGBL BANK)
٥) أروب AROPE	36,200,000 (BLOM BANK)
٦) بيروت لايف BEIRUT LIFE	16,640,000 (BANK OF BEIRUT)
٧) الإعتماد اللبناني للتأمين CLA	9,190,000 (CREDIT LIBANAIS)
٨) كابيتال CAPITAL	4,250,000 (BBAC)
٩) أسوريكس ASSUREX	1,850,000 (SARADAR)
١٠) ترست لايف TRUST LIFE	1,210,000 (JAMMAL TRUST BANK)
	300,510,000

يحظر نقل هذه

الارقام بدون اذن

خطي من مجلة

«البيان الاقتصادية»

MILLI Re تنظم الندوة الثالثة عشرة في تركيا

نظمت شركة MILLI Re الندوة الثالثة عشرة لإعادة التأمين في اسطنبول - تركيا، تماشياً مع استراتيجيتها للتوسع في الأسواق الخارجية، بنجاح خلال الفترة الممتدة من ٨ إلى ١٠ أبريل (نيسان) ٢٠١٩ بمجموع ٢٢ مشاركاً من الجزائر وبيلاروسيا ومصر وإثيوبيا وغانا وكينيا وباكستان وروسيا والمملكة العربية السعودية وتايوان وتونس وأوكرانيا.



بدأت الندوة بكلمة افتتاحية للسيد **فكرت أوتكو أوزديمير** (Fikret Utku Ozdemir) (مساعد المدير العام في MILLI Re) الذي قدم أيضاً لمحة عن MILLI Re للمشاركين. بعد الكلمة الافتتاحية، تحدث السيد **أحمد سيليبيلر** (Ahmet Celebiler) عن فلسفة إعادة التأمين وإدارة المخاطر، ثم قدمت السيدة **أيلين كوكاتورك** (Aylin Kocaturk) محاضرة حول تجمع الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين الخاص بعمليات إعادة التأمين العامة، بعدها حضرت السيدة **غونيس كراكويونل** (Gunes Karakoyunlu) تحت عنوان «سوق التأمين التركية».

وفي الجلسة المسائية لليوم الأول، قدمت السيدة **إيسين تيميز أونال** (Esen Temiz Onal) من شركة MILLI Re محاضرة حول كيفية إصلاح عمليات الإحتفاظ How to fix Retentions وتبع ذلك عرض قدمه السيد **سيتين أنيا** (Seytin Ania) عن «تسعير الاتفاقات النسبية» Pricing of Proportional Treaties.

وبدأ اليوم الثاني من الندوة بعرض للسيدة **إيسين تيميز أونال** (Esen Temiz Onal) حول «تسعير الاتفاقات غير النسبية»، حيث أتيحت الفرصة للمشاركين بحضور ورشة عمل. وفي الجلسة المسائية لليوم الثاني، ألقى كل من السيد **غراهام كرين** (Graham Kren) من شركة WILLIS و **Nick Benardout** من سوق لويديز محاضرة حول لعبة إعادة التأمين. وتم تخصيص اليوم الأخير من الندوة للزيارة السياحية، حيث قصد المشاركون المدينة القديمة وقصر الباب العالي Topkapi Palace ومتحف آيا صوفيا والمسجد الأزرق والبازار الكبير.

ومن المقرر عقد ندوة MILLI Re بشكل مستمر في السنوات المقبلة.

كارين شرفان مديرة تنفيذية في شركة Premium



أعلن المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة Premium Broking House **جورج البيطار** في بيان عن إنضمام السيدة **كارين شرفان** رسمياً إلى فريق Premium Broking House SAL & Premium France SARL اعتباراً من ١ فبراير (شباط) الفائت، مؤكداً

على ثقتهم بأن إنضمامها إلى فريق عمل الشركة سيساهم في تحسين وتعزيز المنتجات والخدمات المقدمة إلى العملاء وفي تطور ونمو ونجاح الشركة في السنوات المقبلة.

وتتمتع **شرفان** بخبرة تمتد لأكثر من ٢٣ عاماً من العمل في مختلف خطوط إعادة التأمين الاختياري والإتفاقيات، ومعروفة بالتفاني والمهنية والولاء وتمتلك مهارات لتحقيق الأهداف، فضلاً عن شخصيتها الودية ومثابرتها في العمل، الأمر الذي منحها سمعة حسنة لدى العديد من العملاء والشركاء التجاريين في المنطقة.

وستتولى **شرفان** منصب المديرة التنفيذية حيث ستترأس فريق الوسطاء وتشرف على العمليات في الشركة.

Sanlam Group تستحوذ على SORAS لتشكل أكبر شركة تأمين في جنوب إفريقيا

أضحت مجموعة Sanlam Group ، أكبر شركة تأمين في جنوب إفريقيا ، تمتلك أقدم شركة تأمين خاصة في رواندا ، وهي مجموعة SORAS ، بعد عملية الاندماج التي تمت بينهما.

ووضعت عملية الاندماج الشركتين في مقدمة الشركات الأخرى خصوصاً لأنها تسيطران على أكثر من ٤٠ في المئة من سوق التأمين في البلاد. وتعني خطة دمج الأعمال التي اتبعتها Sanlam أثناء عملية الاندماج تقنياً أن SORAS ، التي كانت أكبر شركة تابعة لـ Sanlam في البلاد، ستستوعب Saham Assurance رواندا.

وفي مقابلة حصرية، صرّح الرئيس التنفيذي لشركة SORAS Assurance General السيد **Fiacre Birasa**، أن الاندماج يتماشى مع استراتيجية Sanlam لتوسيع أعمال التأمين في رواندا وفي جميع أنحاء المنطقة.

وسلّط **Birasa** الضوء على أن عملية الدمج كانت مثالية لأن الطرفين لهما مصالح في أنحاء مختلفة من القارة الأفريقية، مشيراً إلى أن Sanlam لديها حضور في جنوب وشرق إفريقيا ، في حين توجد Saham Finances في شمال إفريقيا وغرب إفريقيا وتعمل في منطقة وسط إفريقيا، مؤكداً أن Sanlam كانت لديها رؤية بأن تصبح في جميع أنحاء إفريقيا ، لذا كان من المنطقي أن تستكمل خطتها الاستراتيجية من خلال الاستحواذ على Saham Finances.

ودخلت Sanlam السوق الرواندية عن طريق الاستحواذ على ٦٣ في المئة من أسهم مجموعة SORAS في عام ٢٠١٤. وأعقب ذلك الاستحواذ على الـ ٣٧ في المئة المتبقية في عام ٢٠١٧ ، مما جعل SORAS شركة تابعة مملوكة بالكامل لمجموعة Sanlam.

في عام ٢٠١٨ ، استحوذت Sanlam على مئة في المئة من أسهم Saham ، مما أدى إلى امتلاك المجموعة لشركتين تجاريتين في رواندا الأمر الذي إستلزم عملية اندماج بين SORAS و SAHAM في رواندا.

تجدر الإشارة إلى أن سانلام هي المساهم الأكبر في شركة ليا للتأمين LIA اللبنانية.



90 YEARS
ANNIVERSARY
Local Leader, Global Partner

Thanks to years of commitment, hardwork and our valued clients, Milli Re remains a preferred business partner for 90 years.

Milli Reasürans T.A.Ş.

Head Office

Maçka Cad. No:35 Şişli 34367 İstanbul, TURKEY

P: +90 (212) 231 47 30 / info@millire.com

Singapore Branch

24 Raffles Place # 17-04A Clifford Centre SINGAPORE 048621

P: +65 6499 9340 / singapore@millire.com

www.millire.com

أولى من نوعها في الإمارات حول التأمين الإلكتروني الإتحاد للتأمين UNION تنظم ندوة عن التأمين ضد الأخطار الإلكترونية



عبد المطب الجعدي يحاضر



المتحدثون

وأوضح ان حجم سوق التأمين ضد المخاطر السيبرانية في الإمارات حالياً محدود نظراً لغياب الوعي بهذه المنتجات والأخطار، واعتبار معظم الشركات هذا المنتج مجرد «عبء مالي» مشيراً الى ان البنوك والشركات المالية والإستثمارية بالإضافة الى الشركات في قطاع الصناعة، هي أكثر الشركات عرضة للجرائم الإلكترونية.

وتناولت الندوة ثلاثة أنواع من التغطية الإلكترونية: الأضرار التي تلحق بالأصول الرقمية، وانقطاع الأعمال، والمسؤولية تجاه الغير، كما غطت الندوة كذلك العديد من المطالبات الإقليمية والعالمية.

وصرح رئيس التأمينات العامة في شركة الإتحاد للتأمين عثمان خادمي: «الندوة تقدم منصة مفتوحة لتبادل المعرفة ومشاركة أفضل الممارسات لتطوير استراتيجية إدارة المخاطر الإلكترونية التي تحمي الأصول الرقمي والبيانات الهامة».

وأضاف: «بسبب طبيعة الجرائم الإلكترونية التي تتغير يوماً بعد يوم، فإن الشركات بحاجة الى ضمان ان الأصول الخاصة بهم محمية ضد كافة التهديدات خلال الدورة الكاملة للهجمات الإلكترونية».



مشهد عام

نظمت «الإتحاد للتأمين» UNION إحدى الشركات الرائدة في مجال توفير منتجات التأمين التي تركز على العملاء للأفراد والشركات، ندوة توعوية أولى من نوعها في الإمارات العربية المتحدة عن التأمين ضد الأخطار الإلكترونية، بمشاركة شركات عالمية رائدة في إعادة التأمين وخبراء تأمين مرموقين لإلقاء الضوء على تهديدات الجرائم الإلكترونية.

وأوضح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة عبد المطب الجعدي: «في عصر

التحول الرقمي للأعمال الذي نعيشه حالياً، أصبحت المنظمات أكثر عرضة للهجمات الإلكترونية التي تعرض كيانهم المالي للخطر». وقال: «نسعى من خلال هذه الندوة الى إبراز أهمية جهوزية الشركات في مواجهة تلك الهجمات».

ولفت الجعدي الذي يملك خبرة طويلة في التأمين الى ان شح البيانات الخاصة بالهجمات والإختراقات الإلكترونية في السوق المحلي، يعتبر من التحديات الراهنة، مشبهاً الأخطار الإلكترونية بـ «القاتل الصامت»، إذ تحدث الخسائر نتيجة الهجمات دون الإحساس بخطر حقيقي مادي كما في الأخطار التي يغطيها التأمين، موضحاً ان مزودي الخدمات التكنولوجية تمنح المنتج التقني ولا تحمي أو تعوض الشركات عند حدوث إختراق وخسارة مادية.

الإتحاد الأردني لشركات التأمين يختتم برنامجاً تدريبياً حول تأمين الإئتمان التجاري



صورة تذكارية

اختتم الإتحاد الأردني لشركات التأمين برنامجاً تدريبياً ذا المستوى العربي حول تأمين الإئتمان التجاري. وكان غطى البرنامج نائب رئيس اللجنة التنفيذية للجنة تأمينات الحريق والحوادث العامة والهندسي في الإتحاد والمدير التنفيذي – الحريق والحوادث العامة والهندسي في شركة التأمين العربية – الأردن مصطفى التل ومدير دائرة تطوير الأعمال في شركة LCI اللبنانية ناصر أبو غزالة.

وتناول البرنامج عدداً من المواضيع حيث تم تعريف المشاركين بمفهوم خطر الإئتمان التجاري، وتعريف القروض التجارية من حيث التأمين والمزايا، وأنواع وثائق الإئتمان التجاري من حيث (الأخطار المشمولة وغير المشمولة وتعبئة طلب التأمين)، وإجراءات إصدار وثائق تأمين الإئتمان التجاري وآلية تسوية مطالبات تأمين الإئتمان التجاري من حيث المستندات المطلوبة وكيفية احتساب وتقدير الخسائر والأضرار.

والبرنامج هو الخامس الذي نظمه الإتحاد منذ مطلع ٢٠١٩، انسجاماً مع الخطة التدريبية للإتحاد العام ٢٠١٩ والتي تضم ٢٠ برنامجاً.

RISE ABOVE THE COMPETITION

with Assist America

Our global emergency assistance program is a powerful enhancement that distinctly sets your company apart from the competition. With our emergency services attached to your product offering, you stand out from competitors and are better equipped to increase market share and revenue, growing existing premiums.

With Assist America:

- Present a unique product differentiator to break away from price-driven selling strategies
- Increase client loyalty and retention by providing a truly valuable benefit
- Minimize the medical impact of international claims through early intervention and streamlined case management
- Fill in the gap between the health insurance coverage and the costs of emergency services anywhere in the world
- Provide clients with the right tool to alleviate risk, responsibility and liability factors associated with business travel
- Assist America also offers Second Medical Opinion (SMO), a program that allows a participant to receive a documented second medical opinion on a complex, grave or critical illness diagnosis, directly from a specialist working in a world-class U.S. medical institution

Contact us today to learn about how Assist America can help you grow profitable business!

jbreiss@assistamerica.com | ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859 | +961 70 868 648



assist america

www.assistamerica.com

Download the Assist America Mobile App



٣٩,٢ مليون دولار الأرباح الصافية لمجموعة الخليج للتأمين في ٢٠١٨

خالد الحسن: مستمرين في اغتنام الفرص الإستثمارية الجيدة للتوسع إقليمياً



والعلامة التجارية للمجموعة لتوحيد هويتنا في مختلف البلدان التي نتواجد بها. لقد تم تحقيق تلك الإنجازات بدعم من كبار مساهمي الشركة، شركة مشاريع الكويت (القابضة) وشركة فيرفاكس فاينانشال هولدينغز الكندية ومجلس الإدارة، والذين أقدم لهم كل الشكر والتقدير على دعمهم وتعاونهم الدائم.

أما على صعيد تطلعات المجموعة لعام ٢٠١٩ فقد قال الحسن «تعمل المجموعة بقوة وعلى نطاق واسع لتلبية احتياجات ومتطلبات عملائنا الكرام، وتجاوز توقعاتهم، والحفاظ على موقعنا الريادي في الأسواق الرئيسية التي نتواجد بها. والمثابرة بشكل متواصل لتبوء مركز متقدم في صناعة التأمين العربية، مع العمل على تحقيق معدلات نمو قوية ومستمرة في السنوات المقبلة والحفاظ على مصالح مساهميننا وعملائنا وموظفينا وسعيينا لتقوية التصنيف الائتماني لشركات المجموعة. والاستثمار في التكنولوجيا الرقمية لتطوير عمليات المجموعة وسوف تستمر المجموعة في سعيها نحو اغتنام الفرص الاستثمارية الجيدة للتوسع في تواجدها الإقليمي، كما ستستمر في مواصلة عملها المكثف للاستثمار في الموارد البشرية لتعزيز وصقل الخبرات والقدرات الفنية والإدارية لموظفيها.



خالد الحسن

وافق مساهمو مجموعة الخليج للتأمين GIG في اجتماع الجمعية العمومية على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٣٦ في المئة عن السنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٨.

وكانت المجموعة أعلنت في وقت سابق عن تحقيق صافي ربح بقيمة ٣٩,٢ مليون دولار أميركي بارتفاع نسبته ١٨,٢ في المئة عن العام ٢٠١٧، ونمو في الأقساط المكتتبة للتأمين التقليدي بنسبة ١٠,٢ في المئة لتصل إلى ١,١ مليار دولار، ونمو في أقساط التأمين التكافلي بنسبة ٤٦,٩ في المئة لتصل إلى ٩٥ مليون دولار.

ونظمت المجموعة منتدى الشفافية السنوي وتناولت فيه النتائج في ٢٠١٨ والتطلعات المستقبلية لعام ٢٠١٩.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للمجموعة خالد سعود الحسن «لقد استطاعت المجموعة تحقيق نتائج مالية جيدة خلال العام ٢٠١٨ تعكس جهود المجموعة في تطوير وتحسين المنتجات والارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة لعملائنا الكرام وتوطيد العلاقات مع شركائنا، بالإضافة إلى استمرار المجموعة في تعزيز وزيادة حصصها في بعض من شركاتها التابعة وإبراز

انخفاض حاد في ارباح عمان للتأمين الإماراتية

أ.ام.بست عدلت نظرتها الى سلبية



جان لوي لوران جوزي

شركة عمان للتأمين OMAN INSURANCE وهي إحدى كبريات شركات التأمين الإماراتية، سجلت انخفاضاً حاداً في أرباحها بنهاية سنة ٢٠١٨ حيث لم تتجاوز ١٠,٨ ملايين درهم إماراتي مقابل ١٠٤,٥ ملايين درهم إماراتي لسنة ٢٠١٧. وكالة أ.ام.بست A.M.BEST عزت في هذا الانخفاض الحاد الى ان الشركة اعتمدت معيار المحاسبة الدولية IFRSG ما أوجب عليها رفع مستوى الاحتياطات

الفنية للمطالبات العالقة والمزمنة وعدلت نظرتها OUTLOOK للشركة الى سلبية NEGATIVE بانتظار ان تستعيد الشركة ربحيتها السابقة علماً بأن الشركة مصنفة EXCELLENT (A) ممتاز لجهة قدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH وكذلك قدرتها الائتمانية CREDIT RATING.

يذكر ان الرئيس التنفيذي هو جان لوي لوران جوزي JEAN LOUIS LAURENT JOSI.

دبي الوطنية، توزع أرباحاً بنسبة ٧٥ في المئة



من اليسار: فاروق محمد، رامز أبو زيد، محمد خلف الحبتور، خلف الحبتور، محمد الفلاسي وعبد الله مزروعى

وافقت الجمعية العمومية لشركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين في اجتماعها السنوي على اقتراح مجلس الإدارة توزيع ٧٥ في المئة من الأرباح النقدية، أي ٨٦,٦٢٥ مليون درهم عن السنة المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٨.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة خلف أحمد الحبتور «تواظب دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين على تحقيق أرباح في قطاع التأمين بفضل الأداء القوي للعمليات، وجودة الخدمات ومثانة ميزانيتها وحسن اختيار المخاطر والاكنتاب المنضبط».

نستمر
بتميزنا



حققت الخليج للتأمين الجازاً جديداً يضاف الي سجل الجازاتها الحافل بالتميز ولا سيما الجائزة الاخيرة، أفضل علامة تجارية في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا للتأمين ٢٠١٨، والتي تعد ثمرة جهودنا المستمرة في تعزيز تجربة العملاء من خلال علامة تجارية قوية لها وقعها في جميع أماكن تواجدنا إقليمياً. نعتبر علاقتنا مع عملائنا اهم ركيزة في تقدمنا الريادي في عالم صناعة التأمين.

www.gulfinsgroup.com



الكويت • مصر • البحرين • الأردن • تركيا • الجزائر • سوريا • العراق • الإمارات العربية المتحدة • لبنان • المملكة العربية السعودية

٢٦,٤٧ مليون دولار أرباح IGI بنمو ٢٣٧ في المئة

واصف الجبشة: أداؤنا القوي لتمييز خبرات فريقنا وتنوع محفظتنا



أظهرت نتائج الشركة العالمية للتأمينات العامة القابضة المحدودة IGI للعام ٢٠١٨ تحسناً ملموساً، محافظة على أدائها الجيد بسبب وضوح الرؤية التوسعية في الاسواق الحالية وفتح اسواق جديدة.

وارتفع إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة ٩,٥ في المئة لتصل الى ٣٠١,٥٦ مليون دولار أميركي مقارنة مع ٢٧٥,٣ مليون دولار لعام ٢٠١٧. وحققت المجموعة زيادة في صافي الأرباح بنسبة ٢٣٧ في

المئة لتصل الى ٢٦,٤٧ مليون دولار لعام ٢٠١٨ مقارنة مع ٧,٨٦ مليون دولار للعام الماضي. كما بلغت النسبة المجمعة للمجموعة ٨٨,٩٧ في المئة في نهاية ٢٠١٨ بانخفاض ملموس عن عام ٢٠١٧ حيث بلغت هذه النسبة ١٠٣,٠٨ في المئة.

كما رصدت المجموعة نمواً في مجموع الاصول يصل إلى ٢,٠٩ في المئة لتصبح ما يعادل ٩٠٧,٣٥ مليون دولار في نهاية ٢٠١٨ مقارنة مع ٨٨٨,٧٩ مليون دولار في نهاية عام ٢٠١٧.

وتعليقا على ذلك قال الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس ادارة المجموعة واصف الجبشة: «أداؤنا القوي جاء نتيجة لتمييز خبرات فريقنا وتنوع محفظتنا والتزامنا بسياسة ضبط الاكتتاب والتي نتبعها منذ ١٧ عاما لبناء وتطوير المجموعة. إن الظروف الحالية في قطاع التأمين قد نتج عنها نشوء فرص جديدة ومجدية وسنبدأ بالإستفادة منها مع التزامنا باستراتيجية الاكتتاب المنضبط والنمو الربحي. كما اننا سعيديون أن قطاع اعادة التأمين قد باشر بأخذ خطوات تصحيحية لمواجهة الظروف والتحديات التي واجهها مؤخرا لتوفير مناخ ربحي ونمو صحي للقطاع. ان الأسعار في تحسن مستمرناأمل أن نكون وصلنا الى وقت تصل فيه الأسعار الى مستويات تؤدي الى استقرار القطاع وربحيته».

هذا وأعلن مجلس ادارة المجموعة خلال اجتماعه في ٢١ آذار ٢٠١٩ عن توزيع ارباح نهائية بقيمة ٠,٠٤ دولار للحصة الواحدة للسنة المالية ٢٠١٨ وهكذا يصبح مجموع الأرباح ٠,٠٧ دولار للحصة الواحدة أي ما قيمته ١٠,٠٣٦,٢٩٧ دولاراً عن السنة المالية ٢٠١٨.

٤٠ مليون جنيهه أرباح «قناة السويس للتأمين»

خلال النصف الأول من ٢٠١٨

أحمد شهاب: ندرس تغطيات إلكترونية في ظل تأثر بعض

الشركات المصرية بها



أظهرت نتائج شركة «قناة السويس للتأمين» SUEZ CANAL INSURANCE تحقيق ٥٥٦ مليون جنيهه أقساطاً مباشرة خلال النصف الأول من العام المالي الجاري ٢٠١٨ - ٢٠١٩، مقابل ٥٠٩ ملايين جنيهه خلال النصف الأول من العام الماضي بنمو ٩,٢ في المئة، بينما تخطط

لتحقيق ١,٣ مليار جنيهه أقساطاً مباشرة حتى نهاية حزيران (يونيو) المقبل، مقابل ٩٣٨ مليوناً أقساطاً بنهاية تموز (يونيو) الماضي.

وأشار العضو المنتدب للشركة أحمد شهاب الى انها سددت ١٦٩ مليون جنيهه تعويضات مقابل ١٧٢ مليوناً وحققت ٤٠ مليون جنيهه أرباحاً ما قبل الضريبة مقابل ٢٨ مليوناً خلال الفترة نفسها المقارنة.

وكشف عن ان الشركة سجلت حتى نهاية كانون الأول (ديسمبر) الماضي ١٩ مليون جنيهه فائض اكتتاب تأميني مقابل ٢,٧ مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي. وان الشركة تدرس حالياً تغطيات إلكترونية في ظل انتشار مخاطرها عالمياً وتأثر بعض الشركات المصرية بها وهو توجه من الدولة حالياً لقيام شركات التأمين بإصدار هذه الوثيقة خاصة لصالح القطاع المصرفي لأن غالبية القرصنة الإلكترونية تستهدف الحسابات المصرفية والبنوك وهو ما يحتاج الى إصدار تلك الوثيقة بالتسيق مع شركات إعادة التأمين لتوفير التغطية لعملاء الشركة كما ستقوم الشركة بالتأمين على أصولها ضد هذه المخاطر لأن شركات التأمين لديها أنظمة إلكترونية قد تتعرض للقرصنة الإلكترونية فلا بد من تأمين شركات التأمين أيضاً عبر هذه الوثيقة.

أريج ARIG في تقييم جديد لوكالة أ.ام.بست

خسائر اكتبائية واحتياطات مالية لمواجهة عملية تزوير في احدى الشركات التابعة لها

خففت رسملتها الى ١٩٦ مليون دولار

وكالة أ.ام.بست A.M.BEST خفضت تصنيفها للقدرة الإئتمانية CREDIT RATING لشركة أريج ARIG البحرينية من تريبل بي بلاس BBB+ الى تريبل بي BBB إلا أنها أبتت على تصنيفها لقدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH وهو بي دولبل بلاس B++ التي تعني جيد GOOD. كما رفعت نظرتها الى القدرة المالية للشركة من سلبي NEGATIVE الى مستقر STABLE. وبنيت الوكالة هذه التعديلات على ميزانية الشركة لسنة ٢٠١٨ حيث سجلت الشركة خسائر صافية بقيمة ٥٢ مليون دولار أميركي.

وذكرت ان خسائر الشركة الاكتتابية طغت على العوائد الإستثمارية التي حققتها الشركة، مما ساهم في رفع قيمة الخسائر والإحتياطات RESERVES بقيمة ٢١,٥ مليون دولار أميركي حيدتها الشركة لمواجهة عملية تزوير لم تكتشف في احدى الشركات التابعة لها

\$21.5 MILLION PROVISION FOR FRAUD UNCOVERED IN ONE OF ITS SUBSIDIARIES

أضافت ان هذه العوامل انعكست سلباً على رسملة الشركة مقاسة بالأخطار التي تحملها

ALIG SUFFERED MATERIAL DETORIORATION IN THE CO'S RISK ADJUSTED CAPITALIZATION

والتي انخفضت من ٢٥٧ مليون دولار الى ١٩٦ مليون دولار أميركي نهاية العام ٢٠١٨.

الغاء إدراج اسهم الشركة في سوق دبي المالي

من جهة ثانية، وافقت الجمعية العمومية للشركة على الغاء إدراج اسهم الشركة في سوق دبي المالي.



غلوب مد السعودية تقدم خدمة «وحدة الدعم» للمؤمنين

امنح المؤمنين لديك رعاية لا مثيل لها مع خدمة وحدة الدعم الجديدة. رقم هاتفي للدعم والمساندة تضعه غلوب مد السعودية تحت تصرف كافة مقدمي الخدمات لتسريع طلبات الموافقة المسبقة وتسهيل اي مسائل عالقة للمؤمنين.



TAKING CARE OF HEALTHCARE

T. 920020252 | www.globemedSaudi.com


غلوب مد
السعودية

إجمالي أقساط التأمين المكتتبة ٣١٩,٩ مليون ريال

٧٢,٤ مليون ريال الربح الصافي لـ «بروج» للعام ٢٠١٨



سامر كنج

أعلنت شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ في المملكة العربية السعودية النتائج المالية للسنة المنتهية في ٢٠١٨/١٢/٣١ وفيها بلوغ صافي الأرباح ٧٢,٤ مليون ريال، وربحية السهم ٢,٩ ريال وفائض عمليات التأمين مخصصاً منها عائد استثمارات حملة الوثائق (نتائج العمليات التشغيلية) ٦١,٣ مليون ريال، وأقساط التأمين المكتتبة (GWP) ٣١٩,٩ مليون ريال، وصافي أقساط التأمين المكتتبة (NWP) ٢٧٤,٥ مليون ريال.

وبلغ صافي المطالبات المتكبدة ١٨٤,٩ مليون ريال، وصافي أرباح استثمارات عمليات التأمين ١١,٨ مليون ريال مقابل صافي أرباح ٧,٦ مليون ريال للعام السابق بارتفاع قدره ٥٤,٣ في المئة. وبلغ صافي أرباح استثمارات عمليات المساهمين ٩,١ مليون ريال، مقابل ٨,٣ مليون ريال للعام السابق بارتفاع قدره ١٠,٤٣ في المئة. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو سامر كنج والعضو المنتدب هو خالد الحسن.

أدنيك ADNIC توزع أنصبة أرباح بنسبة ٣ بالمئة عن العام ٢٠١٨

شاء من رئيس مجلس الإدارة للمدير العام وفريق العمل



أحمد إدريس

أقرت الجمعية العمومية لمساهمي شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC خلال اجتماعها بتاريخ ١٩ آذار (مارس) ٢٠١٩ في أبوظبي توزيع أنصبة أرباح DIVIDENDS على المساهمين بقيمة ٣٠,٦ مليون دولار أمريكي ونسبتها ٣٠ بالمئة من القيمة الإسمية للسهم، وذلك عن النتائج المحققة نهاية العام ٢٠١٨.

وكان رئيس مجلس الإدارة قد وجه الشناء للمدير العام في الشركة

أحمد إدريس وفريق العمل على النتائج المشرفة التي حققتها الشركة. وتتضمن أنصبة الأرباح زيادة نسبتها ٢٠ بالمئة عن تلك التي جرى توزيعها عن أعمال العام ٢٠١٧. نذكر ان أدنيك هي أولى شركات التأمين الوطنية التي أسست في إمارة أبوظبي سنة ١٩٧٢ وهي بنت خلال مسيرتها مكانة لها في أسواق التأمين العالمية كما في أسواق الخليج العربي. وللشركة مكتب تمثيلي في لندن، يعنى بالتواصل مع لويديز وغيرها من أسواق التأمين في العالم. والشركة مسجلة في بورصة أبوظبي.

٤٨,٥ مليون درهم صافي أرباح «العين الأهلية» للعام ٢٠١٨

محمد البادي بن يوعان: ملائتنا المالية تفوق ١٠٠ في المئة

حققت شركة «العين الأهلية للتأمين» زيادة ملموسة في نتائجها المالية بالرغم من أوضاع السوق التنافسية، حيث قفزت أقساط التأمين الى ١,٥١٤ مليار درهم في ٢٠١٨ مقابل ١,٣٨٨ مليار درهم في ٢٠١٧ فيما قفزت أرباح أعمال التأمين الصافية الى ١٤٦,١٥٧ مليون درهم مقابل ١١٥,٠١٦ مليون درهم، في حين سجل صافي أرباح بـ ٤٨,٥ مليون درهم. وأوضح رئيس مجلس إدارة الشركة محمد البادي بن يوعان: ان الشركة تمتلك حالياً ملاءة مالية قوية جداً تفوق نسبتها ١٠٠ في المئة، مشيراً الى انها تدرس بشكل مستمر الفرص الإستثمارية في الأسواق مع التزامها بنسب الإستثمار التي تحددها هيئة التأمين.

يذكر ان مدير عام الشركة هو السيد محمد مظهر حماده.



محمد مظهر حماده

١٦ في المئة نمواً في إيراداتها التشغيلية للعام ٢٠١٨

ابراهيم الصخي (WETHAQ): نعمل على تطوير آليات وسياسات اكتاب منافسة

تستمر شركة «وثاق للتأمين التكافلي» WETHAQ، في انتهاج استراتيجية حذرة تعمل على تطوير آليات وسياسات اكتاب منافسة حفاظاً على أفضل عمليات إعادة التأمين لحماية حقوق المساهمين وحملة الوثائق. هذا ما أكده رئيس مجلس إدارة الشركة ابراهيم عباس الصخي، موضحاً ان «وثاق» حققت العديد من التعاقدات الحيوية المهمة على المستوى الاستراتيجي والتي نمت عن عام ٢٠١٨ نمواً مرضياً ومشجعاً للسنوات المقبلة. وحول أوضاع سوق التأمين التكافلي في الكويت، قال الصخي، أن التحديات التي تواجهها شركات التأمين التكافلية اليوم عديدة وما زالت مهمة وتهدد كياناتها نظراً لصغر أحجامها وكثرة أعدادها، إلا أنها تكافح لبذل المزيد من الجهود لتحقيق حصص سوقية أفضل.

وأضاف: «من هذه التحديات نقص الدعم

الحكومي، وندرة الكفاءات الفنية، وضعف رقابة وتنظيم هذا القطاع، ونقص الوعي التأميني التجاري والعائلي، وضعف رؤوس الأموال، وامتناع التأمين المصرفي، ووجود النوافذ التكافلية للشركات التقليدية، وعدم تغيير شروط وثيقة تأمين ضد الغير للسيارات وغيرها». وعن النتائج المالية للشركة، ذكر الصخي، أن «وثاق» حققت أرباحاً قدرها ٨٦,٤٤٨ ديناراً كويتياً وأن معدل نمو إجمالي الإيرادات التشغيلية بلغ ١٦ في المئة، كما سجل صافي الربح التشغيلي نمواً بنسبة ٧٧ في المئة، بالمقارنة مع العام ٢٠١٧.





**WE HAVE RELOCATED TO HAZMIEH
WE ARE THRILLED TO WELCOME YOU
TO OUR NEW PREMISES**



Jisr el Basha | Hazmieh | 05 927 777

حسن أحمد الإفرنجي (الرئيس التنفيذي لمجموعة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين):

السوق القطرية ايجابية وواعدة بفضل متانة الاقتصاد الوطني



نعمل على مواكبة التطور التقني والتمايز على مستوى المنتجات والخدمات التأمينية

تفخر الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين بسمعتها العريقة في مجال التأمين وريادتها وتمتعها بالمرونة والخبرة اللازمين لتقديم حلول مبتكرة لعملائها، وتسعى في عملها الى التقدم المستمر والبحث عن أفضل الحلول التأمينية لحماية الأفراد والشركات، كما وتحرص على التحسين الدائم للخدمات المقدمة من خلال التطوير المستمر لمنتجاتها وخدماتها، وقد حصلت على تصنيف ائتماني «ممتاز» على مدى عشر سنوات. ضمت القطرية العامة ضمن مواردها البشرية مجموعة من الخبراء في مجال التأمين، للحفاظ على تقديم الخدمات بأعلى مستوى ومواكبة متطلبات السوق وتغييراته.

الرئيس التنفيذي للمجموعة حسن أحمد الإفرنجي أشار الى ايجابية السوق القطرية الواعدة بفضل القيادة الرشيدة لحكومة قطر ودعم مصرف قطر المركزي اللامحدود للقطاعات المالية، مبدياً ترحيبه بالتعامل مع أي جهة داخلية أو خارجية نظراً لانفتاح المجموعة على أسواق جديدة، فضلاً عن تعزيز موقعها وزيادة حصتها السوقية الى جانب تنوع استثماراتها والتمايز على مستوى المنتجات والخدمات التأمينية المقدمة، مؤكداً على أهمية التكنولوجيا في هذا القطاع، كما نوه السيد الإفرنجي بدور مصرف قطر المركزي المحفز والداعم للشركات والمؤسسات المالية في قطر.

المسؤولية الاجتماعية من خلال المشاركة المستمرة والدعم الدائم للعديد من الأنشطة الاجتماعية التي تعكس التحامنا التام بالنسيج القطري اقتصاداً ومجتمعاً ومبادئ. كما نهدف الى استكمال مسيرة الشركة الميمونة المستمرة منذ ٤٠ عاماً من أجل المحافظة على النجاح الذي حققناه طوال هذه الأعوام ضماناً لاستمراريتها ونموها وتقديمها.

الحصة السوقية

■ هل من مطالب ترفعونها الى السلطات التشريعية بهدف تحسين القطاع؟
- لا شك في ان المنافسة مطلوبة في كل القطاعات وهي حق مشروع للجميع، والحمد لله حصتنا السوقية تعد من الأكبر في السوق لكننا بالتأكيد نطمح دائماً الى الأفضل، ونحن مستمرون في منافسة الشركات القائمة لا سيما ان السوق القطرية ضخمة ووضعها مستقر تماماً، ويحضرني هنا التوجه بالشكر الى القيميين على مصرف قطر المركزي لتواصله ودعمه اليومي لأي مؤسسة تأمينية ومالية وتجاوبه مع التطورات والتحديات كافة، ونظرته الرقابية الثاقبة المحفزة والداعمة لأي مؤسسة تعمل بشفافية للإستمرار ومواصلة بذل الجهد لتحقيق كل ما تصبو إليه. ■

نولي الاستثمارات اهتماماً خاصاً من اجل تنويع مصادر الدخل في مجموعتنا

الى ذلك، نعمل أيضاً من ضمن الاستراتيجية الموضوعية على التطوير الذاتي للمجموعة من خلال اعتماد اعلى خدمات التكنولوجيا فضلاً عن تعزيز موقع الشركة وزيادة حصتها السوقية الى جانب تنويع استثماراتها.

منتجات جديدة الى الاسواق

■ هل ستقدمون منتجات جديدة ومبتكرة للسوق؟

- سنعمل على تطوير الخدمات والمنتجات وتسويقها بما يتلاءم واحتياجات السوق القطرية، وفي الوقت نفسه سنجهد أيضاً في ابتكار طرق جديدة للتسويق والتعريف بخدماتنا للأفراد والمؤسسات، خصوصاً وأننا نقدم سلة متكاملة من المنتجات التأمينية التي تلبى كافة احتياجات عملائنا الكرام. كما نحرص دوماً على المساهمة في مجال

القطرية العامة «قلعة عريقة»

■ تسلتمت مؤخراً الرئاسة التنفيذية للمجموعة، ما هي أبرز الخطط والاستراتيجيات التي ستعملون على تحقيقها؟

- يسرني أن أكمل مسيرة نجاح مجموعة شركات القطرية العامة التي تعد «قلعة عريقة» في قطاع التأمين وتمتتع بحصة رئيسية من سوق قطاع التأمين في دولة قطر. والمعروف ان للقطرية العامة ذراعاً استثمارية داخل دولة قطر وخارجها في قطاع التأمين وفي حقول استثمارية أخرى مما يمنح الشركة قوة ومتانة مالية، ويشجعنا على ذلك ازدهار وانتعاش السوق في قطر بأداء إيجابي واعد ترجمت نتائجه من خلال النتائج المالية القوية التي حققتها المؤسسات المالية خلال العام الماضي، بالرغم من بعض الظروف الصعبة والتي حولتها الدولة بمساهماتها وسهرها الى ايجابية بعدما وجدت لها بدائل سريعة اعتمدها مختلف القطاعات الإنتاجية وصولاً الى الإكتفاء الذاتي في نواح عديدة، والإنطلاق الى العالمية بعد بناء قواعد ثابتة وسليمة تمكنها من مواجهة التحديات. كما نولي الاستثمارات الداخلية والخارجية اهتماماً خاصاً من اجل تنويع مصادر الدخل في مجموعتنا، حيث نجحنا في الانفتاح على أسواق جديدة أدت الى الاستثمار في العديد من المشروعات الحيوية والمهمة.



FENCHURCH
FARIS

TRUST
FENFAR

Our success is a reflection of our clients' trust.

We thrive on the power of our relationships,
fostered over a 33 year history with partners
& clients alike.

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

www.fenfar.gr

عبد الخالق رؤوف خليل ينهي خدماته في الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين:

نجاحات لم تكن لتتحقق إلا من خلال الجهود الطيبة والتعاون الصادق من عناصر صناعة التأمين العربية

(٤) تم إصدار نموذج موحد يتميز بتقنية عالية لوثيقة اتفاقية التأمين الموحدة عن سير السيارات عبر البلاد العربية «البطاقة البرتقالية».

(٥) تفعيل انضمام بعض البلدان العربية الى منظومة اتفاقية البطاقة البرتقالية.

(٦) استمراراً لعمل اللجان الفنية بالإتحاد فقد تم منذ عام ١٩٩٩ تأسيس لجان فنية وتجمعات جديدة تساهم في إثراء النواحي الفنية لسوق التأمين العربية مثل: لجنة التأمين الصحي، رابطة معيدي التأمين العرب، الرابطة العربية لقوانين التأمين ورابطة وسطاء التأمين العرب.

(٧) تم تنظيم عشرة مؤتمرات عامة خاصة بالإتحاد العام العربي للتأمين، بالإضافة الى العديد من الندوات التأمينية والملتقيات والتي بلغ عددها ٦٤، حيث تعرضت موضوعاتها الى التحديات والتغيرات السريعة في كافة أنشطة التأمين وما صاحبها من تطوير في تكنولوجيا الاتصالات وعولمة الأسواق لتعاظم دور شبكة الإنترنت في المجالات الاقتصادية والمالية والخدمية بهدف ألا يكون قطاع التأمين بعيداً عن هذه التطورات وانعكاس ذلك على تطوير الكفاءات الفنية والإدارية للكوادر العاملة بهذا القطاع.

(٨) حرصت الأمانة العامة على نشر كل ما يستجد من تشريعات في الدول العربية بهدف تطويرها والتنسيق بينها للعمل على توحيدها.

(٩) حرص الإتحاد على تعميق علاقات التعاون مع التجمعات التأمينية العربية والإقليمية (ملتقى التأمين الخليجي، ملتقى الشرق الأوسط، الإتحاد العالمي لشركات التكافل، الإتحاد الأوزباكستاني، الإتحاد الأفرو آسيوي).

(١٠) تم توقيع مذكرات تفاهم مع العديد من المنظمات والإتحادات العربية والدولية ذات العلاقة.

(١١) اتسع نطاق توزيع المجلة، وحرص الكثير من رجال التأمين على نشر أبحاثهم بها، بالإضافة الى نشر تقارير أسواق التأمين العربية، مما شجع الشركات على إدراج إعلاناتها بها، مما ساهم في تفعيل إيرادات الإتحاد. ونتيجة للجهود المبذولة على مدى أكثر من عشرين عاماً وما تحققت فيها من إنجازات يلمسها الجميع فقد تم تكريمي من قبل عدد كبير من المؤسسات التأمينية والاقتصادية.

وختاماً أؤكد مرة أخرى ان هذه النجاحات لم تكن لتتحقق، إلا من خلال الجهود الطيبة والتعاون الصادق من كافة عناصر صناعة التأمين العربية والمسؤولين عن إدارتها من أصدقائنا الأصدقاء وأخص منهم بالذكر كافة زملائي من منتسبي الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين وعلى كافة مستوياتهم الوظيفية، سواء السابقين منهم أو الحاليين على الجهد والدعم الصادق المبذول من قبلهم طيلة عملي بالأمانة العامة على مدى أكثر من عشرين عاماً.

ومع انتهاء مهامي أميناً عاماً للإتحاد بحلول ٢٠١٩/٦/٢٠ وتولي مقاليد الأمور في الأمانة العامة لزميل وصديق آخر لا يسعني إلا أن أتمنى التوفيق والاستمرار في تحقيق المزيد من النجاح والإضافة لهذا الصرح العربي الكبير. ومع ختام كتابي هذا لا يسعني إلا أن أكرر تقديري واعتزازي الشخصي لكافة شركات التأمين وإعادة التأمين وهيئات المراقبة وهيئات الوساطة وكافة الكوادر العاملة بها لما منحوه لي من دعم ومحبة وإسناد غير مسبوق في أنشطة الإتحاد كافة، من خلال الحرص على سرعة مبادراتهم بتسديد اشتراكات الإتحاد السنوية مما انعكس على زيادة موارد الأمانة العامة بشكل ملحوظ جداً، مع الحرص على المشاركة في المؤتمرات العامة والندوات بأعداد متميزة، مع دعمهم الواضح لمجلتهم مجلة بيت التأمين العربي مما تحقق معه للإتحاد ان يتبوأ مكانة متميزة مادية وثقافية. «ومن الله التوفيق».



وجّه الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل وقبيل تقديم استقالته منهياً خدماته في الأمانة العامة رسالة مؤثرة الى أعضاء أسواق التأمين العربية ضمنها تمنياته لصناعة تأمين عربية متميزة، وعرض لإنجازاته داخل الإتحاد مدى عشرين عاماً، عازياً كل النجاحات للجهود الطيبة والتعاون الصادق من عناصر صناعة التأمين العربية والمسؤولين عن إدارتها من الأصدقاء الأعزاء، مقدراً الشركات وهيئات المراقبة والوساطة والكوادر العاملة كافة لتفهمهم ولشخصه. وجاء في الرسالة:

في البداية أود أو أؤكد ان إيماننا العميق بالدور المهم الذي تؤديه صناعة التأمين في الحياة الاقتصادية عموماً كان أحد دوافعنا الشخصية لأحرص على الإلتحاق للعمل بهذه الصناعة

المتميزة منذ بداية ممارستي للعمل التأميني في ١٩٦٦/٨/٢٢ وذلك من خلال عملي بشركة التأمين العراقية بداية من السلم الوظيفي وحتى ارتقائي لتولي مهام المدير العام ورئاسة هذه الشركة عام ١٩٨٢.

ومع قناعتني بأهمية دور التأمين، ليس على المستوى المحلي فقط، ولكن من خلال انتشار التأمين عن طريق الوجه الآخر له وهو إعادة التأمين على المستويين الإقليمي والدولي، وما لمست من أهمية ان يكون لسوق التأمين العربي هدف أسمي بتحقيق التكامل الاقتصادي بين أسواق التأمين العربية، فقد التحقت بالإتحاد العام العربي للتأمين أميناً عاماً مع بداية عام ١٩٩٩، لما لمست من توافق أهداف الإتحاد مع قناعتني الشخصية بدوره في دعم الروابط والصلات بين الأسواق العربية ودوره في تطوير هذه الصناعة ومجالات أعمال وأنشطة السادة أعضاء الإتحاد وهيئات العاملة في هذا النشاط، بل وتعميق التعاون بين الإتحاد والمنظمات وهيئات العربية والدولية ذات العلاقة.

السادة المحترمين، أعضاء الإتحاد العام العربي للتأمين،

ومن خلال ما تقدم يطيب لي أن أسجل أنني تشرفت شخصياً وشاركت بجهدني المتواضع منذ عملي في الإتحاد في تحقيق جزء ولو يسير من هذه الأهداف، وكان من فضل الله وتعاون الأخوات والإخوان الأفاضل أن أحظى بثقة أسواق التأمين العربية والسادة العاملين بها مما استقر في يقيني أنني أتعامل مع أصدقاء أعزاء، مما أمكن معه تحقيق العديد من الإنجازات خلال فترة تولي مقاليد العمل في الأمانة العامة والتي امتدت لأكثر من عشرين عاماً وهو ما كان ليتحقق إلا بالتعاون الجاد والنيات الصادقة لرجال التأمين العرب أو شركات تأمين وإعادة تأمين وهيئات مراقبة ووسطاء.

وأود أن أشير الى ان كتابي هذا لكافة السادة المنتسبين لسوق التأمين العربي يأتي بمبادرة مني لمجلس الإتحاد العام العربي للتأمين بجلسته بتاريخ ٢٠١٩/١/١٠ بإنهاء خدمتي في إدارة أعمال الأمانة العامة للإتحاد بحلول ٢٠١٩/٦/٣٠ وذلك بهدف إعطاء الفرصة للمجلس لاختيار أمين عام جديد.

ويطيب لي ان أوجز بعض ما تحققت لاتحادنا العربي على مدى عشرين عاماً: (١) تم بحمد الله وتوفيقه إجراء بعض التعديلات على النظام الأساسي للإتحاد ليصبح للعديد من عناصر المهنة الإلتحاق بعضوية الإتحاد ليس فقط داخل المنطقة العربية بل وأيضاً خارجها.

(٢) ارتفع عدد الشركات عند التحاق في ١/١/١٩٩٩ من ١٩٢ شركة الى ٣٤٠ شركة عام ٢٠١٨.

(٣) تنمية موارد الإتحاد مما انعكس على حجم الأرصدة البنكية التي ارتفعت من ٤٤٨٠٦١ دولاراً أميركياً في ١/١/١٩٩٩ الى ٥٠٥٠٠٥٠ دولاراً أميركياً حتى تاريخه، أي بزيادة قدرها ٤,٩٥٦,٩٩٤ (أربعة ملايين وتسعمائة وستة وخمسون ألف وتسعمائة وأربعة وتسعون دولاراً) بما يمثل أكثر من ١٠ أضعاف ما كان عليه.

تغطية صحية من الدرجة الأولى وبلا حدود!

برنامج Expand للرعاية الصحية حول العالم يقدم التغطية لعلاج الأمراض التالية:

- ✕ علاج السرطان, تغيير صمام القلب, عملية زرع عضو كبرى وزرع نقي العظام, جراحة الأعصاب, عملية مجازة الشريان التاجي (الأوعية الدموية لعضلة القلب)
- ✕ تغطية العلاجات الطبية خارج بلد الإقامة الدائمة
- ✕ تغطية بقيمة ١,٠٠٠,٠٠٠ د.أ. (مليون دولار أمريكي) كحد سنوي, مع حد إجمالي للبوليصة مدى الحياة بقيمة ٢,٠٠٠,٠٠٠ د.أ. (مليون دولار أمريكي)
- ✕ رأي طبي اضافي
- ✕ تكاليف السفر للمريض وللشخص المرافق
- ✕ تسهيل إجراءات السفر بهدف العلاج



1219



*تطبق الشروط والأحكام



آروب للتأمين ش.م.ل. رأس المال ٤٣,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله | الزلفا . شارع ميشال المر . مبنى آروب
ص.ب. ٥١٨٦ - بيروت . لبنان | هاتف ٩٦١١٩٥٧٧٧ | فاكس ٩٦١١٨٨٧٨٦ | arope@arope.com | www.arope.com

كلمتنا كلمة®

د. عزيز صقر في حوار مع «البيان الاقتصادية»:

مع تأسيس كيانات تأمينية عربية مشتركة وكبيرة لاعتبارات اقتصادية



يتابع تيسير التريكي ومصباح كمال، من ضمن حواراتهما مع مخضرمي رجال التأمين مسيرتهما الهادفة لتعريف الأجيال على شخصيات تأمينية تركت بصماتها كل في بلده أو حتى على الصعيد العربي.

حوار طالب فيه رئيس شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين الدكتور عزيز صقر بكل جهد عربي مثمر يحقق التكامل الاقتصادي العربي ويعود بالمنفعة على المواطن في أي بقعة من الوطن العربي الكبير، وأيد التوجه نحو تأسيس كيانات تأمينية عربية مشتركة وكبيرة لاعتبارات اقتصادية.

وذكر صقر بقانون تأسيس الشركة القاضي بإسناد حصة إلزامية من أسواق دول الإتحاد سورية ومصر وليبيا بواقع ١٠ في المئة من كل وثيقة تصدرها شركات التأمين قبل تحديد الاحتفاظ، وما اعترض ذلك من تغييرات أطاحت بمندرجات القانون خصوصاً بعد قرار الجامعة العربية مقاطعة جمهورية مصر العربية، ناقلاً صورة الوضع على الساحة السورية بعد صدور قانون التأمين الجديد هناك والذي سمح بموجبه للقطاع الخاص بالإستثمار في مجال التأمين، معرجاً على مسيرة الشركات السورية خلال الأزمة والعقوبات الظالمة المفروضة من قبل الولايات المتحدة والإتحاد الأوروبي، واصفاً سوق التأمين السورية بالواعدة وذات النتائج الإيجابية، مؤكداً على أهمية صناعة التأمين وفوائدها في حماية الإقتصاد الوطني والأفراد والمؤسسات، داعياً القيادات والهيئات الى إقامة دورات تدريبية متواصلة لمواكبة هذه الصناعة.

مهنة التأمين

■ كمدخل لحوارنا معكم نود أن تقدموا انفسكم للقراء: نشاتكم الأولى، تحصيلكم العلمي بمختلف مراحلها، وما هي المؤثرات التي ساهمت في تكوينكم الذهني وبناء شخصيتكم؟

– أنا من أصول فلاحية كادحة، وقد ارتبطت نشأتي الأولى بالكرد، وارتبط تطوري اللاحق، بفضل هذه الأصول الأولى مهنة التأمين، بالتفوق الدراسي في كل المراحل. وارتبطت مبكراً بالعمل السياسي أيضاً بفضل هذه الأصول، وظل هذا الارتباط ملازماً لي في كل مراحل حياتي.

■ معظم من حاورناهم من المخضرمين، أي الذين التحقوا بمهنة التأمين، بما في ذلك نحن محاوريك، لم يجيئوا إلى التأمين عن سابق تصميم. هم عملوا في التأمين لأن أول فرصة واتتهم كانت في قطاع التأمين. حدثنا كيف جئت أنت إلى قطاع التأمين؟

– تخرجت من جامعة دمشق سنة ١٩٦٥. وبعد فترة التحقت بجامعة موسكو الحكومية لدراسة الدكتوراه في الحقوق مع التركيز على العلوم التأمينية، وقد حصلت على شهادة الدكتوراه بالتأمين سنة ١٩٧٢. لذلك كان من الطبيعي أن أمارس هذه المهنة في حياتي العملية.

■ يرتبط اسمكم في أذهان الكثيرين بشركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين. نحن نود أن نستعيد معكم تاريخ تأسيس هذه الشركة (١٩٧٤) بما له وفيه من رمزية تبعث في نفسنا الحنين على خلفية التوجه نحو تأسيس كيانات تأمينية عربية مشتركة.

الاقتصادي العربي لم يتحقق بالصورة التي كنا نأمل بها، بل دائماً كان هذا التعاون يخضع للقرار السياسي، فإذا حصلت بعض الخلافات بين دولة وأخرى تبعتها القطيعة الاقتصادية. وعليه فإن الكيانات العربية المشتركة تكون عرضة للموقف السياسي مما يؤدي إلى تعثرها في أغلب الأوقات. وأرى أنه علينا أن نتعلم من التجربة التاريخية ونحاول أن نفصل النشاط الاقتصادي والتأميني منه على وجه التخصيص، عن تقلبات السياسة، والتأكيد على ما هو مشترك في العمل التأميني. إن المسألة ليست سهلة بالطبع لكن تفعيل الإرادة المتجاوزة للهم السياسي المباشر قد يقربنا إلى ما نتمناه في مجال التأمين وإعادة التأمين.

إسناد حصة إلزامية

■ حينما تأسست شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين كانت تتمتع بحصة إلزامية من السوق المصرية والسوق الليبية والسوق السورية، حصة من أصل الوثائق. ثم طرأ تغيير على إسناد الحصة المباشرة. نطمع منكم بعرض مفصل لرحلة الحصة الإلزامية وصولاً إلى وضعها الراهن.

– استناداً إلى قانون التأسيس والذي ينص على قيام شركات التأمين العاملة في أسواق دول الإتحاد (سورية ومصر وليبيا) بإسناد حصة إلزامية بواقع (١٠٪) من كل وثيقة تصدرها شركات التأمين قبل تحديد الاحتفاظ. ومع انطلاقة الشركة عام ١٩٧٦ كانت الحصة الإلزامية تطبق وفق هذا القانون.

في عام ١٩٧٩، وبعد قرار الجامعة العربية بمقاطعة جمهورية مصر العربية، توقف الإسناد الإلزامي من السوق المصرية واستمرت

– في الواقع أنا أؤيد كل جهد عربي مثمر يحقق التكامل الاقتصادي العربي ويعود بالمنفعة على المواطن في أي بقعة من الوطن العربي الكبير. ولا شك بأن التأمين هو نشاط اقتصادي ومالي، لذلك فإن قيام كيانات تأمينية عربية مشتركة تساهم في دعم الاقتصاد، وكذلك تبادل الخبرات وتساهم ما أمكن في الحفاظ على حجم الأقساط ضمن الوطن العربي من خلال الاستفادة من الطاقات الاستيعابية الموحدة، والتي بإمكانها استيعاب الأخطار الكبيرة وهو ما يمكن تحقيقه من خلال توفر رؤوس أموال كبيرة تدعم المركز المالي لهذه المؤسسات المشتركة.

إن التوجه نحو تأسيس كيانات تأمينية عربية مشتركة وكبيرة أيضاً يظل قائماً ليسبب بالضرورة لاعتبارات سياسية وإنما لاعتبارات اقتصادية، ولنا أن نقول اعتبارات ثقافية تجمع بين الدول العربية، فمطلب التعاون والتكامل الاقتصادي بين الأقطار العربية قضية لا ينبغي أن تموت.

فصل النشاط التأميني عن الإقتصادات

■ استطراداً للسؤال السابق، هل ترى أن مشاريع تأسيس الكيانات التأمينية العربية المشتركة ضحية للتقلبات السياسية؟ وكيف تنظرون إلى مستقبل تأسيس مثل هذه الكيانات؟

– في الواقع ان العمل العربي المشترك رغم أهميته إلا أنه يخضع في أغلب الأوقات إلى المواقف السياسية. لقد شهدنا خلال مراجعة بسيطة للتاريخ العربي الحديث وبعد استقلال الدول العربية كافة من الاستعمار بأن التكامل

السوقان السورية والليبية بإسناد الحصة الإلزامية لغاية عام ١٩٨٨ حيث قررت المؤسسة العامة السورية للتأمين تعديل طريقة الإسناد للشركة إلى (١٠٪) بعد الاحتفاظ، واستمر هذا الوضع لغاية عام ٢٠١١، حيث توقف الإسناد الإلزامي من المؤسسة نتيجة لعدم وجود اتفاقيات صادرة لديها.

أما في ما يخص السوق الليبية فكذلك خضعت للتعديل في نفس الفترة ليصبح حصة إلزامية لا تقل عن (١٠٪) من اتفاقيات شركة ليبيا للتأمين واستمر هذا الوضع لغاية عام ٢٠١١. وتوقف الإسناد بسبب الظروف السائدة في القطر الليبي الشقيق.

أما على الساحة السورية وبعد صدور قانون التأمين الجديد والذي بموجبه سمح للقطاع الخاص بالاستثمار في مجال التأمين وتم منح التراخيص لإنشاء هذه الشركات، عملنا مع الجهات المشرفة على التأمين بإصدار مذكرة تفاهم تقوم بموجبها شركات التأمين الخاصة بإسناد حصة من اتفاقياتها لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين بنسبة حدها الأدنى (١٠٪)، ولا يزال العمل بمضمون هذه المذكرة نافذاً حتى هذه اللحظة.

عقوبات ظالمة

■ فرضت على سوق التأمين السورية مقاطعة من قبل أسواق إعادة التأمين العالمية؛ ونعتقد أن معيدي التأمين العرب التزموا هم أيضاً بهذه المقاطعة ليحافظوا على اتفاقيات إعادة إعادة التأمين التي تغطي أعمالهم. حدثنا عن تجربتكم مع المقاطعة وكيف تمكنت من مواجهة الوضع؟ وما هي الدروس التي خرجتم بها من هذه التجربة القاسية؟

– كما تعلمون فقد فرضت الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي عقوبات أحادية الجانب وظالمة، مع الإشارة إلى عدم وجود عقوبات من منظمة الأمم المتحدة، لذلك فإن بعض الدول الأجنبية والعربية التزمت بهذه العقوبات وقطعت كافة العلاقات مع السوق السورية وبالمقابل هناك بعض الدول الصديقة التي لم تلتزم بالعقوبات باعتبارها ليست صادرة عن منظمة عالمية واستمر التعاون معها في مجال إعادة التأمين السورية إضافة إلى بعض الشركات العربية التي قررت استئناف العلاقات مع السوق السورية وعدم الالتزام بالعقوبات. وبناءً عليه فقد استطاعت السوق السورية تسويق أعمالها الصادرة خلال كل سنوات الأزمة دون عوائق كبيرة تُذكر.

■ وقعت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين في آب ٢٠١٥ اتفاقية مع المؤسسة العامة السورية للتأمين لتغطية مخاطر النقل البري والبحري

السوق السورية واعدة وذات نتائج ايجابية

والجوي. نرجو أن تحدثنا عن مدى مساهمة هذه الاتفاقية في دعم عمل سوق التأمين السوري. هل امتد نطاق هذه الاتفاقية ليشمل شركات التأمين الأخرى في سوريا (١٢ شركة تأمين خاصة)؟
– في الواقع إن هذه الاتفاقية لم تُفعل لأسباب تقنية ولكن في العام الحالي تم إجراء أبحاث ومناقشات مع المؤسسة أثمرت عن توقيع اتفاقيات تشمل فروعاً مختلفة كتأمين الممتلكات والطاقة والنقل البحري وهذه الاتفاقيات سارية المفعول الآن وهي تمثل أفضل تعاون قائم بين المؤسستين، وكذلك تم إعداد تسهيلات اتفاقية لأغلب الشركات الخاصة والتي تحتاج إلى ساعات إضافية نظراً لصغر حجم الساعات الأساسية لاتفاقياتها، وهذه التسهيلات تشمل فروع البحري وغير البحري وهي كذلك سارية المفعول. أما الشركات التي لم تطلب هذا التسهيل الاتفاقي فيعود السبب إلى توفر ساعات اكتتابية كافية بالنسبة لها.

سوق واعدة

■ أوشكت الأوضاع في سوريا أن تعود إلى وضعها الطبيعي كما كانت قبل الأحداث المؤسفة، والعالم يتطلع إلى إعادة إعمار سوريا. كيف تتظنون إلى مستقبل قطاع التأمين السوري بعد انطلاق مرحلة إعادة الإعمار. وهل هناك مبادرات على مستوى السوق استعداداً لهذه المرحلة؟ هل هناك استعدادات لقطاع التأمين، مثلاً بالاتحاد السوري لشركات التأمين، للدفع باتجاه تمثيله في خطط مشاريع إعادة الإعمار؟ أم أنه يكتفي بالانتظار لما تفرزه هذه المشاريع من طلب على الحماية التأمينية؟

– إن السوق السورية كانت ولا تزال من الأسواق الواعدة والتي تتميز بالنتائج الايجابية ونحن نتطلع إلى عودة السوق إلى وضعها الطبيعي قبل الأزمة. أما في ما يتعلق بموضوع إعادة الاعمار، بالطبع فإن شركات التأمين تسعى للحصول على طاقات استيعابية من معيدي التأمين في فرع الهندسي وذلك استعداداً منها لقبول الأخطار والتي من المتوقع أن تعرض عليها في مطلع العام القادم مع بدء تنفيذ مشاريع الاعمار.

شركات خاصة

■ عايشتم سوق التأمين السورية منذ منتصف سبعينيات القرن الماضي. كيف تقيمون أداء السوق وهل كان من الممكن أن يكون الأداء أفضل؟

– كما تعلمون أنه في الفترة السابقة كان التأمين في سورية احتكارياً ويوجد مؤسسة واحدة تمارس التأمين ومعيد تأمين واحد هو شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين. في عام ٢٠٠٤ قررت الحكومة السورية تحرير صناعة التأمين وسمحت للقطاع الخاص بالعمل ومنحت تراخيص لإنشاء شركات تأمين خاصة تعمل إلى جانب المؤسسة العامة السورية للتأمين وصدر كذلك قانون التأمين الجديد، وتم إحداث هيئة للإشراف على التأمين، وبدأت الشركات الخاصة عملها. أما من حيث أداء السوق فاعتقد أن النتائج الفنية الايجابية تؤكد سلامة وكفاءة الأداء.

خضوع أي تعاون مشترك إلى القرار السياسي

■ يُقال إن هناك فشلاً في تحقيق تكامل تأميني عربي، وإن هذا الفشل هو انعكاس لفشل مشاريع التكامل الاقتصادي العربي. أين تكمن العلة في هذا الفشل؟ هل أن اختلاف أنظمة التأمين لها دور بهذا الشأن؟ كيف تتظنون لهذا الموضوع؟

– هناك توجس من إقامة المشاريع العربية المشتركة، ويعود السبب الرئيسي إلى خضوع أي تعاون مشترك إلى القرار السياسي، ولا اعتقد أن اختلاف أنظمة صناعة التأمين هي السبب في ذلك كون هذه الصناعة عالمية ولها الأسس والمبادئ المتبعة في كل أنحاء العالم وهناك مؤسسات دولية ومعاهد تقوم بوضع الشروط أو التعديلات وتعممها على كافة الأسواق، وإن كان هناك بعض الاختلافات في القوانين المطبقة على التأمين في الوطن العربي ولكنها ليست جوهرية وليس لها تأثير على أي تعاون مشترك.

صناعة تحمي الإقتصاد الوطني

■ أوشكنا على الانتهاء من حوارنا معكم. هل هناك من كلمة أخيرة تودون توجيهها إلى القيادات الشابة في سوق التأمين السورية وأسواق التأمين العربية؟

– في الختام، أود أن أؤكد على أهمية هذه الصناعة وفوائدها في حماية الإقتصاد الوطني، وحماية الفرد والمؤسسات وغيرها، ولابد من تطوير المعارف والعلوم في هذه المهنة ومواكبة كل ما هو جديد، وعلى العناصر الشابة متابعة دراساتها بشكل متعمق، وعلى القيادات والهيئات إقامة الدورات التدريبية بشكل مستمر وعقد ندوات لبحث كل ما هو جديد في هذه الصناعة فالمواكبة والبحث والدراسة كلها تعود بالفائدة على هذه الصناعة وعلى هذا النحو تتطور أسواقنا التأمينية، والتي نأمل أن نرى مستقبلاً تعاوناً أكبر وفي كافة المجالات. ■

فندق وأبراج مكة مليونيوم يدعم ساعة الأرض

شارك فندق وأبراج مكة مليونيوم، المتميز بإطلالته المباشرة على الحرم المكي مع الملايين حول العالم في دعم ساعة الأرض التي أطلقها الصندوق العالمي لدعم الحياة البرية، وذلك من خلال إطفاء الأنوار والأجهزة الكهربائية غير الضرورية بما فيها اللافتة الخارجية والبهو الداخلي للفندق وبهو الاستقبال.

كما استضاف الفندق المشاركين الذين اجتمعوا في البهو خلال ساعة الأرض لعشاء تنيره الشموع.

وقال المدير العام للفندق **سعد خياط**: «تأتي مشاركتنا في المبادرة العالمية تماشياً مع إيماننا الراسخ بالمبادئ التي قامت من أجلها. ونحن ملتزمون في فندق وأبراج مكة مليونيوم بحماية البيئة من أجل الأجيال القادمة من خلال توفير الطاقة وتقليل بصمتنا الكربونية، ونواصل بذل الجهود لتبني حلول ابتكارية ومستدامة لإدارة عملياتنا،



أخذين في الاعتبار الحجاج الذين يزورون مكة من كافة أنحاء العالم حيث ندعوهم للمشاركة ونشر الرسالة لإحداث أثر ملموس وطويل الأمد».

الخطوط السعودية تحصد جائزتي أفضل اتصال ترفيهي وأفضل حقيبة مستلزمات للدرجة الأولى على متن الطائرة

حصدت الخطوط الجوية السعودية جائزتين جديدتين في مجال الخدمات والمنتجات على متن الطائرة، حيث نالت جائزة أفضل شركة طيران في مجال نظام الاتصال الترفيهي على متن الطائرة، وجائزة أفضل حقيبة مستلزمات السفر الشخصية المقدمة لضيوف الدرجة الأولى على مستوى الشرق الأوسط، وذلك ضمن جوائز مجلة PAX International الرائدة في مجال الأخبار والتحليلات الخاصة بخدمات شركات الطيران على مستوى العالم.

وتم اعلان النتائج وتسليم الجوائز على هامش معرض هامبورغ لمنتجات وخدمات المقصورة الداخلية للطائرات حيث تستعرض الشركات المصنعة لمنتجات مقصورة الطائرة أحدث وأفضل منتجاتها أمام شركات الطيران العالمية.

ويأتي حصول «السعودية» على هاتين الجائزتين تقديراً لخدماتها ومنتجاتها المتميزة على متن الطائرات والتي شهدت في الفترة الأخيرة نقلة نوعية شملت كافة أوجه الخدمات والمنتجات على متن الطائرة، وتضمنت تقنية الاتصالات الفضائية المتقدمة وبرامج الترفيه المنوعة، والتواصل المجاني عبر تطبيقات التواصل الاجتماعي، وتعد «السعودية» أول شركة طيران في العالم تتيح لضيوفها التواصل النصي مجاناً عبر (5) تطبيقات تشمل «واتساب» و«أي مسج» و«ماسنجر فيسبوك» و«وي شات» و«إنستغرام»، إلى جانب التنوع الكبير للمحتوى الترفيهي على متن الطائرات والذي يتجاوز (400) ساعة من البرامج المنوعة وأفلام العرض الأول في هوليوود والبرامج المتعلقة بالأطفال عطفاً على الكتب الرقمية والصوتية وغيرها، ويستهدف كافة شرائح الضيوف ويحظى بالتطوير المستمر والزيادة في عدد ساعاته.



وتنفذ «السعودية» برنامجاً طموحاً لتطوير خدماتها على متن طائراتها حيث دشنت مرحلة جديدة ومتقدمة من التقنية والاتصالات الفضائية على متن طائراتها ما يتيح لضيوفها الاتصال الهاتفي وخدمة الإنترنت عالي السرعة، ومشاهدة البث التلفزيوني المباشر، كما أطلقت خدمة مميزة بمفهوم جديد وعصري في تقديم الطعام للضيوف وفق خدمة «بيسترو» Bistro الحديثة.

«دور للضيافة» تطلق خدمات فندق ماريوت وشقق ماريوت التنفيذية في الحي الدبلوماسي



الأمير فيصل بن بندر بن عبد العزيز والمهندس عبدالله العيسى

دشن أمير منطقة الرياض الأمير فيصل بن بندر بن عبد العزيز مشروع فندق ماريوت وشقق ماريوت التنفيذية في الحي الدبلوماسي بالرياض، أبرز مشاريع قطاع الضيافة في المملكة وأكثرها تطوراً.

وللمناسبة قال رئيس مجلس إدارة دور للضيافة المهندس **عبدالله العيسى**: «لقد أدرنا الحاجة الى فندق ومجمع شقق تنفيذية في الحي الدبلوماسي لتقديم خيارات إقامة مميزة مدعومة بخدمات ومرافق راقية من فئة الخمسة نجوم. كما يعد أول فندق في المملكة حاصل على شهادة الريادة الذهبية في تصميم الطاقة والبيئة».

وأضاف «ان هذا الإفتتاح يمثل خطوة من خطوات الشراكة الناجحة في مسيرة شركة دور للضيافة مع شركة ماريوت الدولية والتي تمتد لأربعة عقود، شهدنا خلالها الكثير من الإنجازات حيث يعد هذا الفندق ثالث فنادق ماريوت مع شركة دور للضيافة».

بدوره، أشار المدير التنفيذي لـ «ماريوت الدولية» في الشرق الأوسط وأفريقيا **أليكس كيرياكدي** الى أهمية تأصيل الشراكة مع «دور» وتعزيزها بشكل مستمر، قائلاً: «رؤيتنا المستقبلية والمشاركة مع دور للضيافة تمتد من خلال تنفيذ مشاريع استثنائية معاً، كما ان هذه الشراكة تمثل حجر الأساس للتوسع في خططنا الاستراتيجية، خصوصاً أننا نرى نمواً كبيراً في قطاع سياحة الأعمال في المملكة».

Easter celebration at the Two Seasons Hotel Dubai

All Easter enthusiasts of all ages are invited to enjoy an amazing Easter celebration at Two Seasons Hotel & Apartments Dubai where delicious food, amazing quality family time, outstanding views of the Palm Jumeirah and special Easter kids' activities are all combined in one place.

The hotel is celebrating Easter Sunday with a brunch featuring special Easter dishes from around the world on the 21st of April.

The hotel invites guests and their family to embrace a springtime holiday with Easter-themed kid's activities on this Easter Sunday. Kids will be entertained with plenty of activities, including a traditional Easter egg hunt, Easter egg painting and plenty of other activities in the hotel kids club. Grow-up will have their part of fun too, with an Egg Hunt competition during the Brunch at La Terrasse Restaurant from 12.30pm to 16.00pm for only 120 AED.

For a celebration in the comfort of the hotel has prepared a range of Easter goodies to make the day merrier. Guests can savour a range of indulgent treats, including Easter-themed chocolates, chocolate desserts and the Easter special 3D cakes. These Easter delights are available at La Terrasse Restaurant, Le Grand Cafe and in the hotel lobby.



The Nile Ritz-Carlton, Cairo Debuts the Good Life 2019



Master of culinary craftsmanship gathered together for the debut of the 'Good Life' at The Nile Ritz-Carlton, Cairo, inviting guests on a gastronomy journey. Six international chefs from Italy, Turkey, Canada, France and Spain. The chefs showcased their incredible culinary talent and varying cooking styles, tastes and flavors during the five-day event which took place from the 1st to 5th of April.

Nile Ritz-Carlton, Cairo who delighted with his renowned chocolate creations.

We are proud to debut a new culinary concept in Cairo which celebrates cuisines from around the world, created by a group of incredibly talented chefs. I am positive The Good Life will be a corner stone for an unforgettable experience for connoisseurs, aspiring chefs and foodies which will evolve every year, said Joe Ghayad, General Manager, The Nile Ritz-Carlton, Cairo.

The Good Life's six distinguished chefs include: Chef Gianni Mallao, Executive Chef of Hotel Romazzino, A Luxury Collection Hotel at Costa Smeralda; Chef Eric Meloche, Director of Culinary Food and Beverage at Al Bustan Palace, a Ritz-Carlton hotel in Muscat; Chef Jesus Caballero Executive Chef of Hotel Maria Cristina, A Luxury Collection Hotel at San Sebastian; Chef Ozgur Ustin, Executive Chef of The St. Regis Istanbul. They were joined by Chef Bugra Keles the Executive Chef and Chef Jean Francois Lavielle the Executive Pastry Chef of The



The Good life 2019 included a series of cooking classes, a unique "Farm to Table" brunch and a gala dinner, that took the guests to a gastronomic adventure with the international chefs. Aspiring chefs and foodies were also revelled in learning from the best in the kitchen, diving in to serve up iconic dishes from all the world and enjoying their creations together.



Kempinski Hotel Ishtar Dead Sea... Jordan's most tantalising hotel



The Kempinski Hotel Ishtar Dead Sea is a 5 star haven situated on the edge of the famous Dead Sea, the lowest point on earth, and provides uninterrupted views across the Dead Sea and access to some of the most beautiful scenery in the world, including religious sites and majestic countryside. Accessible via car from Amman, and in close proximity to the vast Wadi Rum desert, it's an easy escape for those in the region.

It houses a selection of rooms, suites and villas that are discoverable through a collection of gardens, lagoons, waterfalls and private pools. These serene settings and luxurious options are supported by complementary mini bars and WIFI internet access, plus a host of the finest bathroom amenities. The Babylonian inspired décor, present the perfect accompaniment to the majestic setting of the hotel. The pinnacle of the accommodation options are the two newly refurbished Ishtar Royal Villas; each one features three master bedrooms, two living rooms and a private dining room and an amazing location right on the beachfront.

Dining options within the grounds are delightful, and of unrelenting quality. The flagship Obelisk Restaurant is a fusion of international cuisine mixed with oriental charm, brought to life in a natural environment that embraces views of the Dead Sea. For something a little more laid back, there is the Ashur Pizza & Grill restaurant that thrives in its poolside setting and delivers gourmet Italian dishes alongside a wide selection of wines. Another engaging hangout spot is Akkad restaurant Bar, featuring an outstanding lunch menu offering a wide range from sandwiches and desserts in a casual atmosphere for the whole family under the warm caressing rays of the sun while relaxing at the Infinity Pool. Whether you choose to be on main building Kish terrace or at the Sumerian sunset terrace at the Ishtar lobby, our wide selection of exquisite international wines, signature cocktails and spirits will complement the unforgettable views.

Leisure facilities at the hotel centre around a collection of celestial pools that include a stunning private beach, infinity pools, a lazy river pool and a sunken pool. The majestic water features are complemented by a fully equipped fitness centre, a tennis court and even a hair salon. The Ishtar Spa by Resense is one of the largest spas in the region at 10,000 Sqm (107,639 sq ft) and Jordan's best hotel spa in 2018. Every element of our spa is carefully designed to provide you with a classical service, a luxurious experience and the element of surprise.

The Dead Sea is itself a wonder, filled with history, providing engaging stories to be told for generations. And the Kempinski Hotel Ishtar Dead Sea is the perfect companion to the Dead Sea experience; it not only provides a luxurious base from which to explore the region, it becomes part of the story. Its execution is so elegant, so well thought-out and so memorable that it almost overpowers the natural beauty that surrounds it. It allows you to not just indulge in one of the world's most majestic natural wonders, but also one of the world's most magical hotels.



Kempinski Hotel
Ishtar

DEAD SEA JORDAN





UNISHIP GROUP

SINCE 1977

GROUP COMPANIES:

ELIE ZAKHOUR ESTABLISHMENT.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING CO. SARL.
ALLIED LEVANT LINES LTD. SARL.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING AGENCY SAL. (OFF SHORE)

And now General Agents of:

 **KRAFTMAR CONTAINER LINE**

Offering regular services between ports of:

VALENCIA / BARCELONA / ALEXANDRIA / BEIRUT
NOVOROSSIJK / ODESSA / CONSTANZA / ALEXANDRIA / BEIRUT

AMONG OTHERS, OUR SERVICES INCLUDE:

- LINER AGENTS
- CHARTERING & TRAMP VESSEL AGENTS
- WORLDWIDE NVOCC - SERVICES
- FREIGHT FORWARDERS
- WAREHOUSING / FREE ZONE/ TRANSIT SERVICES
- PROJECT CARGO
- STEVEDORES



PROJECT CARGO HANDLING SERVICES

UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

HEAD QUARTERS:

ASHRAFIEH - RMEIL - KOBAYAT STREET - LIBERTY BUILDING

BEIRUT - LEBANON

TEL (961-1) 580398 - 580376 - 584734- 561866

FAX (961-1) 584621

E-MAIL: info@unishipgroup.com

WEB SITE: www.unishipgroup.com



ارتفاع ارباح KERRY LOGISTICS في العام ٢٠١٨



WILLIAM MA
KERRY LOGISTICS

ارتفعت ارباح شركة الشحن واللوجستية KERRY LOGISTICS ومركزها هونغ كونغ في العام ٢٠١٨ عما كانت عليه في العام ٢٠١٧. فقد افاد البيان الصادر عن الشركة انها حققت ارباحا بلغت ٣١,٠٨ مليار دولار بزيادة نسبتها ١٥٪، كما بلغت ايراداتها الاجمالية ٤,٨٥٣ مليارات دولار بارتفاع نسبتها ٢٤٪.

وقال WILLIAM MA الرئيس التنفيذي للشركة ان النتائج المحققة في العام ٢٠١٨ كانت جيدة بالرغم من الانعكاس السلبي للحرب التجارية التي كانت قائمة بين الصين والولايات المتحدة، موضحا ان النمو الجيد الذي ما تزال تسجله بلدان جنوب شرقي آسيا انسحب ايضا على نشاط شركات الشحن وايراداتها المالية وارباحتها.

١٥ باخرة جديدة لـ CMACGM الفرنسية



رودولف سعاد
CMACGM

كشفت مجموعة CMACGM الفرنسية عن عقدها صفقة لبناء ١٥ باخرة سعة الواحدة منها ١٥ الف حاوية نمطية، مع احواض بناء السفن CHINA STATE SHIP BUILDING CORP (CSSC) الصينية.

وقال رودولف سعاد الرئيس التنفيذي لـ CMACGM ان ٥ باوخر ستزود بمحركات تعمل على الغاز الطبيعي المسال LNG في حين ان البواخر الخمس الباقية ستزود بمحركات تعمل على الوقود البشري FUEL OIL، على ان تجهز ايضا بأنظمة لتخفيض نسبة الكبريت في الوقود تطبيقا لأنظمة المنظمة البحرية الدولية IMO التي ستصبح سارية المفعول اعتبارا من الاول من العام ٢٠٢٠. ومن المتوقع ان تتسلم CMACGM تلك البواخر في مطلع العام المقبل على ان تعمل بين مرفأء آسيا والمتوسط مكان سفن اصغر حجما.

محكمة لندن للتحكيم الدولي تضي بدفع جيبوتي ٢٨٥ مليون دولار لـ «محطة دوراليه للحاويات» لانتهاك حقوقها الحصرية

خلصت محكمة لندن للتحكيم الدولي في الدعوى القضائية التي رفعتها شركة «دي سي تي» أمامها ضد حكومة جيبوتي الى ان الأخيرة انتهكت اتفاق الإمتياز الموقع في العام ٢٠٠٦ والذي ينص على إقامة محطة حاويات في دوراليه جيبوتي وخاصة الحق الحصري على جميع مرافق مناولة الحاويات في منطقة جيبوتي.

وقضت المحكمة بقيام جيبوتي بدفع مبلغ ٢٨٥ مليون دولار الى شركة «دي سي تي» بالإضافة الى الفوائد بسبب انتهاك الحقوق الحصرية للشركة من خلال إنشاء مرافق للحاويات في محطة دوراليه متعددة الأغراض مع إمكانية وقوع أضرار إضافية في حال خططت جيبوتي لإقامة «محطة دوراليه الدولية للحاويات» مع أي مشغل موانئ آخر بدون موافقة «موانئ دبي العالمية».

والجدير ذكره ان شركة «محطة دوراليه للحاويات إس ايه» (دي سي تي) التي تقوم بتشغيل ميناء جيبوتي مملوكة بنسبة ٣٤,٣٣ في المئة من قبل «موانئ دبي العالمية» وبنسبة ٦٦,٦٦ في المئة من قبل «بورت دي جيبوتي إس ايه» التابعة لجيبوتي.

١١٧ مليون حاوية نمطية حركة محطات الحاويات

لمجموعة COSCO SHIPPING PORTS

بلغ مجموع الحاويات التي تداولتها محطات الحاويات التابعة لمجموعة COSCO SHIPPING PORTS الصينية ١١٧,٣٦٥ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٨ بارتفاع نسبتته ١٧,١٪ عن العام ٢٠١٧. وانعكست هذه الزيادة ايجابا على ارباحها الصافية التي ارتفعت الى ٣٢٤,٦ مليون دولار بزيادة نسبتها ٤٢,٩٪. كما بلغ مجموع ايراداتها المالية ١,٤ مليار دولار بنمو نسبتته ٥٧,٦٪.

وصرح ZHANG WEI الرئيس التنفيذي للمجموعة ان النتائج الجيدة المحققة في العام ٢٠١٨ على الصعيدين المالي والتشغيلي تعود الى قرار التحالف البحري OCEAN ALLIANCE الذي يضم إحدى شركاتها البحرية COSCO SHIPPING PORTS بمضاعفة تعامله مع محطات الحاويات التي



تشغلها في العالم بالإضافة الى تشغيلها مزيدا من محطات الحاويات الجديدة وتوسيع القدرة الاستيعابية لبعض المحطات التي تشغلها.

تراجع أرباح PSA السنغابورية في العام ٢٠١٨



FOCKSIEW WAH
PSA

سجلت الشركة المشغلة للحاويات PSA INTERNATIONAL ارباحا في العام ٢٠١٨ ادى مما كانت عليه في العام ٢٠١٧ فقد بلغت ارباحها الصافية ١,٢ مليار دولار بانخفاض ٢,٣٪ عن العام ٢٠١٧ مقابل ارتفاع ايراداتها الاجمالية الى ٤,٠٨ مليارات دولار وبنسبة ٢٪. كما حققت زيادة بالحاويات التي تداولتها محطات الحاويات التي تشرف على ادارتها وتشغيلها الى ٨١ مليون حاوية نمطية بارتفاع ٩,١٪ عن العام ٢٠١٧. وافاد البيان الصادر عن PSA INTERNATIONAL ومقرها

سنغابورة ان محطات الحاويات التي تشغلها في سنغابورة تعاملت مع ٤٤,٦٩ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٨ بنمو ٩,٣٪ في حين ارتفعت حركة الحاويات في محطاتها العاملة خارج سنغابورة الى ٤٤,٦٩ مليون حاوية وبزيادة ٩,٣٪.

وقال FOCKSIEW WAH الرئيس التنفيذي للشركة ان التراجع المسجل بالارباح الصافية يعود الى الحرب التجارية المشتعلة بين الولايات المتحدة والصين بالإضافة الى الفائض بسعة البواخر وانخفاض أجور النقل مقابل الارتفاع المتواصل بأسعار الوقود.

FROM **LEBANON** ALL THE WAY TO THE **WORLD**



SHIPPING **THE** FUTURE

CMA CGM

HMM تجهز سفنها العملاقة الجديدة بأنظمة تخفيض نسبة**الوقود SCRUBBERS**

CHANG KEUN YOO

HYUNDAI MERCHANT MARINE

قررت شركة الملاحة الكورية الجنوبية HYUNDAI MERCHANT MARINE (HMM) تجهيز سفنها الجديدة التي تبلغ سعة الواحدة منها ٢٣ الف حاوية نمطية بأجهزة لتخفيض نسبة الكبريت في الوقود البحري SCRUBBERS. وتقوم أحواض بناء السفن الكورية الجنوبية DAEWOO SHIP BUILDING

ببناء ٧ سفن و SAMSUNG HEAVY INDUSTRIES السفن الخمس الباقية على أن تبدأ HMM باستلامها في الربع الثاني من العام ٢٠٢٠. وكانت HMM قد وقّعت عقدا مع الشركة الفنلندية VALMET المصنعة لهذه الانظمة لتجهيز تلك السفن الجديدة بالاضافة الى سفن اخرى من اسطولها البحري ليرتفع عدد السفن التي ستتقيد بأنظمة المنظمة البحرية الدولية الى ٤٤ سفينة من اصل ١٠٠ سفينة تملكها الشركة.

MSC السويسرية تشتري الـ ٥٠٪ الباقية في مرفأ GIOIA TAURO**من CONTSHIP ITALIA**

DIEGO APONTE

الرئيس التنفيذي لـ MSC السويسرية

ابرمت شركة CONTSHIP ITALIA عقد بيع حصتها في مرفأ GIOIA TAURO البالغة ٥٠٪ لشركة الملاحة السويسرية MSC التي تملك الـ ٥٠٪ الباقية وقد بلغت قيمة الصفقة ١٤٦ مليون دولار. وقالت النشرة الاستشارية في النقل البحري DREWRY SHIPPING CONSULTANTS ان الشركة بين MSC و CONTSHIP ITALIA

في ادارة محطة الحاويات في مرفأ GIOIA TAURO كانت غير ناجحة ما اثر سلبا على نشاط وحركة هذه المحطة وان عملية بيع CONTSHIP ITALIA لحصتها لـ MSC كانت الحل الافضل والانسب لاعادة تفعيل خدمات هذه المحطة التي كانت حققت رقما كبيرا بحركة الحاويات التي تداولتها في العام ٢٠٠٧ حيث بلغ ٣,٥ ملايين حاوية نمطية فتراجعت الى ٢,٥ مليون حاوية نمطية سنويا.

YANG MING تسجل خسائر في العام ٢٠١٨

اظهر البيان الصادر عن شركة YANG MING التايوانية انها سجلت خسائر صافية في العام ٢٠١٨ بلغت ٢١٣,٧ مليون دولار بالرغم من ارتفاع ايراداتها المالية الى حوالي ٤,٦ مليارات دولار وبنسبة ٨,٢١٪. ووضح البيان ان الخسائر المسجلة في العام الماضي تعود الى الارتفاع المتواصل بأسعار الوقود التي زادت بنسبة ٣١,١٪ في العام الماضي عما كانت عليه في العام ٢٠١٧، موضحا ان هذه النتائج السلبية تأتي بالرغم من ارتفاع حركة الحاويات التي أمنت شحنها والتي بلغت ٥,٢ ملايين حاوية نمطية مقابل ٤,٧ ملايين حاوية في العام ٢٠١٧ بزيادة نسبتها ١١٪.



WONG-HSIU HUANG

التايوانية YANG MING

DSV تشتري PANALPINA**٤,٦ مليار دولار!**

JENS BJORN ANDERSEN

DSV الدانمركية

قالت شركة الشحن اللوجستية الدانمركية DSV ان المفاوضات التي تجريها لشراء منافستها PANALPINA اوشكت ان تتكامل بالنجاح وانها بانتظار موافقة مجلس ادارة هذه الاخيرة للاعلان رسميا عن اتمام الصفقة التي ستبلغ قيمتها ٤,٦ مليارات دولار. وستؤدي عملية الاستحواذ هذه الى تأسيس شركة شحن لوجستية عملاقة تحتل المرتبة الرابعة في العالم بايرادات تفوق الـ ١٧,٧ مليار دولار سنويا ويعمل لديها اكثر من ٦٠ الف موظف.

ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ ANTWERP في العام ٢٠١٨

حقق مرفأ أنتورب البلجيكي حركة حاويات جيدة في العام ٢٠١٨ واكبر من العام ٢٠١٧ فقد بلغ مجموعها ١١,١ مليون حاوية نمطية بارتفاع ٦,٢٪ كما ارتفع الوزن الاجمالي للبضائع الى ١٣٠,٩ مليون طن وبنسبة ٦,٤٪. ويذكر ان مرفأ أنتورب يحتل المرتبة الثانية في أوروبا بعد مرفأ روتردام الهولندي والمرتبة الرابعة عشرة في العالم.



JACQUES VANDER MEIREN

البلجيكي ANTWERP

سوريا تشجع المستثمرين الصينيين على دراسة مشاريع النقل في سوريا



علي حمود
وزير النقل السوري

بحث وزير النقل السوري علي حمود مع السفير الصيني فنغ بياو سبل تطوير علاقات التعاون بين البلدين والارتقاء بها عبر الاستثمار في مشاريع النقل السورية الحيوية. وقدم حمود عرضاً حول أهمية موقع سوريا الجغرافي كحلقة ربط بين قارات العالم الثلاث برا وبحرا وجوا، والاهمية التي يمكن ان تجنيها الصين وشعوب العالم بمرور طريق الحرير عبر سوريا بدلا من ان يسلك الطريق دولاً مجاورة وما سيوفره من وقت وكلفة وراحة وأمان لمستخدميه. من جهته، قدم السفير الصيني رؤية للاستثمارات الممكنة في قطاعات النقل، وأشار الى ضرورة العمل على زيادة التبادل التجاري بين سوريا والصين ومشاركة بكين في عملية اعادة الاعمار، معرباً عن عزمه «دعوة الشركات الصينية للاستثمار في سوريا».

ارتفاع ايرادات قناة السويس في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٩



اللواء مهيب مميح
الرئيس التنفيذي لقناة السويس

قالت هيئة قناة السويس ان ايرادات القناة ارتفعت الى ٤٦٨,٧ مليون دولار في كانون الثاني (يناير) من العام الحالي مقارنة مع ٤٥١,٩ مليون دولار في الشهر ذاته من العام الماضي، اي بزيادة قدرها ١٦,٨ مليون دولار ونسبتها ٣,٧٢٪. واطهرت الاحصاءات ان ايرادات كانون الثاني من العام الحالي جاءت ادنى من تلك المسجلة في كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٨ والتي بلغت ٤٧١,٨ مليون دولار اي بتراجع قدره ٣,١ ملايين دولار ونسبته ٠,٦٦٪. والمعلوم ان قناة السويس هي ممر الشحن البحري الاسرع بين اوربا وآسيا والمصدر الرئيسي للعملة الصعبة مع تحويلات المصريين العاملين في الخارج وقطاع السياحة في مصر.

HAMBURG SUD تنجز عملية بيع قسم عمليات شحن البضائع السائبة

اعلنت مجموعة HAMBURG SUD الالمانية انها انجزت عملية بيع قسم عمليات شحن البضائع السائبة لديها BULK SHIPPING OPERATIONS الى شركة الملاحة الصينية CHINA NAVIGATION. وازافت الشركة ان الصفقة تتضمن بيع الشركة التابعة لها RUDOLF A. OETKER وعمليات شحن البضائع السائبة في شركة FURNESS WITHY العاملة في لندن ومELBOURNE وشركة الشحن اللوجستية ALIANCA NAVIGATION في البرازيل، علما ان هذه الشركات تشغل ٤٥ باخرة مستأجرة CHARTERED VESSELS. ووضحت HAMBURG SUD انها ستركز نشاطها في ميدان النقل بواسطة بواخر الحاويات، وان نشاطها في ميدان الشحن بالناقلات النفطية سيتواصل لانه لم تتضمنه الصفقة.



OTTMAR GAST
الرئيس التنفيذي لشركة HAMBURG SUD الألمانية

اسرار بحرية

● من المتوقع ان يناقش مجلس الوزراء في احدى جلساته المقبلة المخطط التوجيهي الذي وضعت شركة استشارية لبنانية بالتعاون مع شركة اجنبية متخصصة، للدور الذي يمكن ان يلعبه مرفأ بيروت خلال الاعوام الخمسة عشر المقبلة.

● ذكرت الصحف السورية ان الحكومة تبحث مع الجانب الروسي توسيع مرفأ طرطوس ليتمكن من استقبال البواخر العملاقة واقامة ارسفة ذات أعماق كبيرة وليكون قادرا على المشاركة في عملية اعادة اعمار سوريا.

● ادى التأخير في تنفيذ مشاريع التوسيع في محطة الحاويات في مرفأ بيروت الى عدم تمكنه من استيعاب المزيد من حركة الحاويات برسم المسافنة التي كانت تعتمد شركات ملاحية عالمية القيام بها عبر مرفأ بيروت.

● الركود الذي يعاني منه الاقتصاد التركي اثر سلبا على حركة بواخر الرو/رو (عبارات) العاملة بين مرفأ طرابلس والمرفأ التركية.

● عملية الاستحواذ التي تروجها مجموعة ملاحية آسيوية، ستؤدي في حال حدوثها الى تغيير كبير في المراتب السبع الاولى التي تحتلها شركات الملاحة العالمية.

في مؤتمر صحفي مع الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت حسن قريطم



الوزير فنيانوس وحسن قريطم في المؤتمر الصحفي المشترك

ورئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور، وممثلون عن كل من غرفة التجارة والصناعة، جمعية الصناعيين، جمعية تجار بيروت والنقابات العاملة والمتعاملة مع المرفأ.

فنيانوس: الهرطقات لا تعيننا وثقتي كبيرة

باللجنة الى ان يثبت العكس

عقد وزير الاشغال العامة والنقل يوسف فنيانوس ورئيس مجلس ادارة واستثمار مرفأ بيروت حسن قريطم مؤتمرا صحافيا في مرفأ بيروت للإضاءة على حركة المرفأ ودوره في الاقتصاد اللبناني من جهة والحملة التي تشن على اللجنة المؤقتة لإدارة المرفأ من جهة أخرى. وحضر المؤتمر المدير العام للنقل البري والبحري عبد الحفيظ القيسي، رئيس الاتحاد العمالي العام الدكتور بشارة الاسمر، رئيس مجلس ادارة والمدير العام لمحطة الحاويات في المرفأ زياد كنعان، رئيس جهاز أمن المرفأ العميد انطوان سلوم، رئيس الشعبة البحرية العقيد عادل فرنسيس ورئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور، وممثلون عن كل من غرفة التجارة والصناعة، جمعية الصناعيين، جمعية تجار بيروت والنقابات العاملة والمتعاملة مع المرفأ.

قريطم: رسوم ادارة مرفأ بيروت رسوم خدمات ليس إلا

بداية ألقى الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت حسن قريطم كلمة ردَّ فيها على الحملة التي تتعرض لها اللجنة المؤقتة لإدارة واستثمار مرفأ بيروت والتي تضمنت مجموعة من المغالطات والافتراءات المستندة الى معلومات غير صحيحة، موضحا ان هذه اللجنة قد جرى تعيينها بموجب قرار مجلس الوزراء رقم ٩ تاريخ ٢٠٠١/١٢/١١ المصدق بالمرسوم رقم ٧٥٥٥ تاريخ ٢٠٠٢/٣/١ بحيث اوليت بإشراف وزير الاشغال العامة والنقل مهام متابعة ادارة واستثمار مرفأ بيروت وفقا لاصول الاستثمار والانظمة التي كانت تتبعها وتطبقها شركة مرفأ بيروت السابقة مع تمتعها لهذه الغاية بذات الصلاحيات التي كان يتمتع بها مجلس ادارة الشركة المذكورة، وعلى ان ينتهي مفعول قرار مجلس الوزراء المشار اليه فور المباشرة بتطبيق احكام القوانين والانظمة التي ستقرر لإدارة واستثمار مرفأ بيروت.

واضاف قريطم: ثم انتقلت هذه الحملة الى التشكيك بشفافية مجمل اللجنة المؤقتة المذكورة وعليه نفيد بأن اعمال ادارة واستثمار مرفأ بيروت المالية تخضع لأحكام نظام مالي خاص مصدق من وزير الاشغال العامة والنقل ومستوفى بمعظم بنوده من النظام المالي الاخير لشركة ادارة واستثمار مرفأ بيروت...

وتجدر الاشارة الى ان جميع اجتماعات لجنة الادارة تعقد بحضور ممثل عن وزير الاشغال العامة والنقل وممثل عن وزير المالية مع أحقية اعتراض كل منهما على قرارات اللجنة وابداء ملاحظاته بشأنها اذا ما وجدت. كما ان جميع قرارات لجنة الادارة ترسل الى وزير الاشغال والنقل للاطلاع عليها بحيث يجري التوافق مع معاليه بشأنها قبل اعطائها الصيغة التنفيذية.

وتابع: ثم انتقلت الحملة الى التشكيك بالاداء المالي للجنة وذلك عبر نشر ارقام مختلفة وغير مطابقة للواقع بهذا الشأن، وعليه نفيد انه لمعرفة الارقام الصحيحة عن واردات المرفأ ونفقاته وارباحه ينبغي العودة الى البيانات المالية السنوية للإدارة والمدققة من قبل المدقق المالي الداخلي والمدقق الخارجي معا....

وقال قريطم: وعن ما اثير خلال تلك الحملة من ان الرسوم التي تستوفيها ادارة المرفأ هي رسوم سيادية فنفيد بما يلي:

ان جميع الرسوم التي تستوفيها هذه الادارة هي لقاء خدمات فعلية تؤمنها لربائنها مثل رسوم مناولة وتخزين البضائع، اضافة لاستفادة هؤلاء الربائين من انشاءات المرفأ وارصفتها، بحيث ان استيفاء اي من هذه الرسوم يكون لقاء منفعة خاصة يجنيها صاحب العلاقة المكلف بتأديتها، وعليه فان رسوم ادارة مرفأ بيروت هي رسوم خدمات ليس الا، وبالمعنى المالي العلمي ولا تعتبر بأي حال من الاحوال بمثابة ضرائب مباشرة او ضرائب غير مباشرة مثل الرسوم الجمركية.

وأبهي قريطم كلمته مشيرا الى ان لجنة ادارة واستثمار مرفأ بيروت الحالية قد تمكنت من اعادة وضع مرفأ بيروت على خارطة اهم المرفأ في الحوض الشرقي للبحر

المتوسط ووضعت ونفذت الخطط والاستثمارات في المرفأ وفي بنيته التحتية لزيادة طاقته الانتاجية، الامر الذي ساهم بزيادة مداخيله وتاليا بزيادة مداخيل خزانة الدولة من هذا المرفق العام الى اضعاف ما كانت عليه في السابق...

فنيانوس: كل ما يجري من هرطقات لا تعيننا والهجوم على المرفأ غير مقبول

من جهته، قال الوزير فنيانوس: لدي ملاء الثقة باللجنة المؤقتة التي تدير مرفأ بيروت لان كل القرارات التي تتخذ ترفع الى وزير الاشغال وحسب النص وبعد مرور فترة معينة من الوقت اذا لم يتم التصديق على القرارات يحق للإدارة المؤقتة اعتبار القرار الذي تم اتخاذه نافذا، ولكن اللجنة لم تلجأ مطلقا الى استعمال هذه الصلاحية... واذ ان لدى ادارة مرفأ بيروت استحقاقا مهما يتمثل بإعداد دفتر شروط خاضع لأعلى المعايير لإدارة وتشغيل محطة الحاويات عند انتهاء عقد الشركة الحالية المشغلة لهذه المحطة في شهر شباط ٢٠٢٠. عندها ستشارك في المناقصة شركات عالمية ومحلية والتي ستفوز ستدير المحطة باشراف وادارة اللجنة المؤقتة وكما حصل في مطار رفيق الحريري الدولي بالسوق الحرة. ان هذه المسألة لن يعكس عليها احد لانها ستجلب الأموال الى الدولة اللبنانية بطريقة شفافة كما حصل مع شركة الـ PAC التي تدير السوق الحرة في المطار. ورأى «ان كل ما يجري من هرطقات لا تعيننا، انما هدفنا التركيز على تأمين مداخيل الدولة من خلال المرفأ». واكد فنيانوس «لن أعيد المرفأ الى الوراء بل أريده من افضل المرفأ وأحسنها ليكون هناك شراكة بين القطاعين العام والخاص لتستفيد الدولة ولا نستطيع الرجوع الى الوراء، وكل مشروع سيعيد المرفأ الى الوراء سيصطدم بي أولا، لذلك علينا تطوير المرفأ والهجوم عليه غير مقبول»، موضحا ان الذي يطع على الارقام يرى انها خاضعة للتدقيق الداخلي والخارجي، وكل الارقام والمستندات موجودة لدينا. وتابع «عندما اعلنا عن المخطط التوجيهي الذي اعدهت شركة خطيب وعلمي، واستعانت خلالها بخبراء أجانب ومحليين ووضعت الدراسة وتم وضع احتمالات عدة، عندها بدأ التداول بكلام انهم ضد ردم الحوض الرابع وغير ذلك، وكل من لديه اعتراض جدي فليقدم به وسيطرح امام مجلس الوزراء بشفافية». ودعا فنيانوس لجنة الاشغال العامة والنقل الى ان تشارك في جلسات مجلس ادارة مرفأ بيروت وطلب ما بحوزته...

واشار فنيانوس الى ان مرفأ بيروت ردم منذ العام ٢٠١٢ حتى الآن مساحة تتجاوز الـ ٥٠٠ الف متر مربع بكلفة ٩٠٠ دولار للمتر، ما ادى الى استثمارات كبيرة. واذ ان كان هناك من خلاف على طريقة الادارة نستطيع الجلوس معا ونضع خطة عمل فيها كل الاحتمالات، انما الافتراءات لا نقبلها... ان الارقام الموجودة تدل على ان المرفأ في حالة تطور كبير وثقتي باللجنة كبيرة الى ان يثبت العكس وانا من الداعمين لها واذنا سألوني في مجلس الوزراء هل تريد التمديد لنفس الاشخاص سأمدم لهم لان مصلحة البلد فوق كل اعتبار... ■

HAMBURG SÜD



Regular Containerized Direct Services To Beirut

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said, Jeddah

Regular services From / To:

- Scandinavian ports
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')



GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

انخفاض الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ومجموع الواردات المالية

١٣٥ باخرة، ٥٥٤ الف طن، ١٠٥٩٩٦ حاوية نمطية، ٥٢١٧ سيارة و١٦,٦٦٠ مليون دولار

ارتفاع ملموس بحركة الحاويات برسم المسافنة في شباط ٢٠١٩

وارتفع مجموع الحاويات برسم المسافنة في شباط الماضي الى ٤١١٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٠٤٠١ حاوية في كانون الثاني المنصرم، اي بارتفاع كبير قدره ١٠٧٥٢ حاوية نمطية ونسبته ٣٥,٣٧٪.

ارتفاع حركة السيارات في شباط ٢٠١٩

كما حقق مرفأ بيروت ارتفاعاً بحركة السيارات التي تعامل معها في شهر شباط الماضي. فقد بلغ مجموعها ٥٢١٧ سيارة مقابل ٤٠٦٩ سيارة في كانون الثاني المنصرم، أي بزيادة قدرها ١١٤٨ سيارة ونسبتها ٢٨,٢١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٢١٧ سيارة في شباط الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٤٦٨٣ سيارة مقابل ٣٨٣٧ سيارة في كانون الثاني المنصرم، اي بارتفاع قدره ٨٤٦ سيارة ونسبته ٢٢,٠٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٣٤ سيارة مقابل ٢٣٢ سيارة، أي بزيادة قدرها ٣٠٢ سيارة ونسبتها ١٣٠,١٧٪.

وانخفاض مجموع الواردات المالية في شباط ٢٠١٩

من جهة ثانية بينت الاحصاءات تراجع المجموع العام للواردات المرفئية ورئاسة الميناء في شباط الماضي الى ١٦,٦٤٦ مليون دولار مقابل ٢٠,٢٢٩ مليوناً في كانون الثاني المنصرم، اي بانخفاض نسبته ١٧,٧١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٦,٦٤٦ مليون دولار في شباط الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٦,١٣٠ مليون دولار مقابل ١٧,٧٦٠ مليوناً، اي بتراجع قدره ١,٦٣٠ مليون دولار ونسبته ٩,١٨٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٥١٦ الف دولار مقابل ٢,٤٦٩ مليون دولار، اي بتراجع قدره ١,٩٥٣ مليون دولار ونسبته ٧٩,١٠٪.

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء في شباط ٢٠١٩

الأبواب	شباط ٢٠١٩	كانون الثاني ٢٠١٩	+/-
مجموع البواخر	١٣٥ باخرة	١٢٩ باخرة	٦+ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٥٥٤ ألف طن	٥٨٢ ألف طن	-٢٨ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٤٩٢ ألف طن	٥٣٥ ألف طن	-٤٣ ألف طن
بضائع مصرة ومعاد تصديرها بحراً	٦٢ ألف طن	٤٧ ألف طن	١٥+ ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	١٠٥٩٩٦ نمطية	٩٠٩٨١ نمطية	١٥١٠+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٦٨٨٨ نمطية	٤٦٩٧٩ نمطية	-٩١ حاوية نمطية
حاويات مصرة ومعاد تصديرها بحراً	٥٣٦٣٨ نمطية	٤٠٨٤٥ نمطية	١٢٧٩٣ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٥٤٧٠ نمطية	٣١٥٧ نمطية	٢٣١٣+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٧٠٧٨ نمطية	٢٩٥٩٢ نمطية	-٢٥١٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٤ حاوية نمطية	٢٦ نمطية	-١٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٩٧٩٦ نمطية	١٧٣٦١ نمطية	٢٤٣٥+ حاوية نمطية
حاويات مصرة مألئ ببضائع لبنانية	٦٣٢٨ نمطية	٤١٠ نمطية	٩١٨+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية)	٢٥٩٥٣ نمطية	٢٣٣٩٥ نمطية	-٢٥٥٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٢١٢٥٧ نمطية	١٣٠٤٠ نمطية	٨٩١٧+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٤١١٥٣ نمطية	٣٠٤٠١ نمطية	١٠٧٥٢ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٥٢١٧ سيارة	٤٠٦٩ سيارة	١١٤٨+ سيارة
سيارات مستوردة	٤٦٨٣ سيارة	٣٨٣٧ سيارة	٨٤٦+ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٥٣٤ سيارة	٢٣٢ سيارة	٣٠٢+ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	١٦,١٣٠ مليون دولار	١٧,٧٦٠ مليون دولار	-١,٦٣٠ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٥١٦ ألف دولار	٢,٤٦٩ مليون دولار	-١,٩٥٣ مليون دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	١٦,٦٤٦ مليون دولار	٢٠,٢٢٩ مليون دولار	-٣,٥٨٣ مليون دولار



المهندس مصطفى فرشوخ
رئيس مصلحة في مرفأ بيروت

سجل مرفأ بيروت حركة استيراد للبضائع والحاويات برسم الاستهلاك المحلي في شباط (فبراير) الماضي ادنى مما كانت عليه في كانون الثاني (يناير) المنصرم، في حين حقق زيادة بحركة السيارات ومجموع الحاويات برسم المسافنة. واطهرت الاحصاءات ايضا انخفاضا بمجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في كانون الثاني وشباط ٢٠١٩

وافادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في كانون الثاني وشباط ٢٠١٩ بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٣٥ باخرة مقابل ١٢٩ باخرة بارتفاع نسبته ٤,٦٥٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٥٥٤ الف طن مقابل ٥٨٢ الفاً اي بتراجع قدره ٢٨ الف طن ونسبته ٤,٨١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٥٤ الف طن في شباط الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٤٩٢ الف طن مقابل ٥٣٥ الفاً، اي بانخفاض قدره ٤٣ الف طن ونسبته ٨,٠٤٪.

البضائع اللبنانية المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٦٢ الف طن مقابل ٤٧ الفاً، اي بزيادة قدرها ١٥ الف طن ونسبتها ٣١,٩١٪.

ارتفاع مجموع الحاويات في شباط ٢٠١٩

وسجلت حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال شباط الماضي زيادة جيدة فبلغ مجموعها ١٠٥٩٩٦ حاوية نمطية مقابل ٩٠٩٨١ حاوية في كانون الثاني المنصرم، اي بنمو قدره ١٥٠١٥ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٥١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٥٩٩٦ حاوية نمطية في شباط الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٦٨٨٨ حاوية نمطية مقابل ٤٦٩٧٩ حاوية، اي بانخفاض قدره ٩١ حاوية نمطية ونسبته ٠,١٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٣٦٣٨ حاوية نمطية مقابل ٤٠٨٤٥ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٢٧٩٣ حاوية نمطية ونسبتها ٣١,٢٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٥٤٧٠ حاوية نمطية مقابل ٣١٥٧ حاوية، اي بزيادة قدرها ٢٣١٣ حاوية نمطية ونسبتها ٧٣,٢٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في شباط ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في شباط الماضي والبالغة ٤٦٨٨٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٧٠٧٨ حاوية نمطية مقابل ٢٩٥٩٢ حاوية في كانون الثاني، اي بتراجع نسبته ٨,٥٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٤ حاوية نمطية مقابل ٢٦ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٢ حاوية نمطية ونسبته ٤٦,١٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٩٧٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٣٦١ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٤٣٥ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٠٣٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في شباط ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في شباط الماضي والبالغة ٥٣٦٣٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة مألئ ببضائع لبنانية: بلغت ٦٣٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤١٠ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٩١٨ حاوية نمطية ونسبته ٤٣,٤٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٥٩٥٣ حاوية نمطية مقابل ٢٣٣٩٥ حاوية، اي بزيادة قدرها ٢٥٥٨ حاوية نمطية ونسبتها ١٠,٩٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٢١٣٥٧ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٤٠ حاوية، اي بزيادة قدرها ٨٣١٧ حاوية نمطية ونسبتها ٦٣,٧٨٪.



ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:

Egypt	Alexandria, Damietta, Port Said (East & West),
Turkey	Yarimca, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun
Spain	Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao
Greece	Piraeus, Thessaloniki
France	Fos Sur Mer
Portugal	Setubal, Leixeos
Tunisia	Souse, Bizerte, Rades
Algeria	Alger, Oran, Annaba
Morocco	Casablanca , Tanger
Libyan ports	Misurata , Khoms, Tripoli
Black Sea	Odessa, Constanta, Varna, Burgas, Novorossiysk, Poti
Ghana	Tema
Ivory Coast	Abidjan
Nigeria	Tincan Island / Apapa
Senegal	Dakar
Mauritania	Nouakchott, Nouadhibou
Benin & Niger	Cotonou
Mali	Burkina Faso

تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت انعكس سلبي على مجموع الواردات المالية

٢٦٤ باخرة، ١,١٣٦ مليون طن، ١٩٦٩٧٧ حاوية نمطية، ٩٠٣٥٧ سيارة و٣٦,٩٠ مليون دولار

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٣٤٣٩٧ حاوية نمطية مقابل ٣٧٤٤٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٠٤٩ حاوية نمطية ونسبته ٨,١٤٪.

انخفاض مجموع حركة المسافنة في الشهرين الأولين من ٢٠١٩
وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة تراجعاً فبلغ مجموعها ٧١٥٥٤ حاوية نمطية مقابل ٧٣٥٠٠ حاوية في الشهرين الأولين من ٢٠١٨ اي بانخفاض قدره ١٩٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٢,٦٥٪.

استمرار انخفاض حركة السيارات في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٩
وسجلت حركة السيارات تراجعاً خلال الشهرين الأولين من العام الحالي عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، فقد بلغ مجموعها ٩٣٥٧ سيارة مقابل ١٢٦٧٧ سيارة، اي بتراجع قدره ٣٣٢٠ سيارة ونسبته ٢٦,١٩٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٣٥٧ سيارة في الشهرين الأولين كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٨٥٨٩ سيارة مقابل ١١١٢٩ سيارة، اي بتراجع قدره ٢٥٤٠ سيارة ونسبته ٢٢,٨٢٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٧٦٨ سيارة مقابل ١٥٤٨ سيارة، اي بتراجع قدره ٧٨٠ سيارة ونسبته ٥٠,٣٩٪.

تراجع الحركة الاجمالية انسحب على مجموع الواردات في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٩
واظهرت الاحصاءات ان تراجع الحركة الاجمالية في الشهرين الأولين من العام الحالي انعكس سلبي على المجموع العام للواردات المرفئية ورئاسة الميناء حيث بلغ ٣٦,٨٧٥ مليون دولار مقابل ٤٣,٤٨٨ مليوناً أي بانخفاض نسبته ١٥,٢١٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٦,٨٧٥ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٣٣,٨٩٠ مليون دولار مقابل ٣٩,٨٥٢ مليوناً أي بتراجع قدره ٥,٩٦٢ ملايين دولار ونسبته ١٤,٩٦٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٢,٩٨٥ مليون دولار مقابل ٣,٦٣٦ ملايين اي بانخفاض قدره ٦٥١ الف دولار ونسبته ١٧,٩٠٪. ■

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٩ و ٢٠١٨

الأبواب	الشهران الأولين ٢٠١٩	الشهران الأولين ٢٠١٨	+/-
مجموع البواخر	٢٦٤ باخرة	٣١١ باخرة	-٤٧ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	١,١٣٦ مليون طن	١,٣٦١ مليون طن	-٢٢٥ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,٠٢٧ مليون طن	١,١٩٥ مليون طن	-١٦٨ الف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	١٠٩ الف طن	١٦٦ الف طن	-٥٧ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	١٩٦٩٧٧ نمطية	٢١٢٥٦١ نمطية	-١٥٨٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٩٣٨٦٧ نمطية	١٠٣٣٧ نمطية	-٩٥٧٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٩٤٨٣ نمطية	١٠٤٩٦ نمطية	-٩١٣ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٨٦٢٧ نمطية	٤٨٢٨ نمطية	+٣٧٩٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٥٦٦٠ نمطية	٦٦٣٧ نمطية	-١٠٢٦٧ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٤٠ حاوية نمطية	٤٤٦ حاوية نمطية	-٤٠٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٣٧١٥٧ نمطية	٣٦٠٥٤ نمطية	+١١٠٣ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مائى لبضائع لبنانية	١٠٧٣٨ نمطية	١٣٤٠٠ نمطية	-٢٦٦٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية)	٩٣٤٨ نمطية	٥٣٤٥٠ نمطية	-٤١٠٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٣٤٩٧ نمطية	٣٧٤٤٦ نمطية	-٣٠٤٩ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٧١٥٥٤ نمطية	٧٣٥٠٠ نمطية	-١٩٤٦ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٩٣٥٧ سيارة	١٢٦٧٧ سيارة	-٣٣٢٠ سيارة
سيارات مستوردة	٨٥٨٩ سيارة	١١١٢٩ سيارة	-٢٥٤٠ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٧٦٨ سيارة	١٥٤٨ سيارة	-٧٨٠ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	٣٣,٨٩٠ مليون دولار	٣٩,٨٥٢ مليون دولار	-٥,٩٦٢ ملايين دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٢,٩٨٥ مليون دولار	٣,٦٣٦ مليون دولار	-٦٥١ الف دولار
الواردات المرفئية ورئاسة الميناء	٣٦,٨٧٥ مليون دولار	٤٣,٤٨٨ مليون دولار	-٦,٦١٣ مليون دولار



المهندس محمد بيرم
رئيس مصلحة مراقبة الواردات في
ادارة واستثمار مرفأ بيروت

سجل مرفأ بيروت في الشهرين الأولين من العام الحالي انخفاضاً بمجموع حركته الاجمالية عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، وقد انعكس هذا الانخفاض سلبي على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الشهرين الأولين من ٢٠١٨ و ٢٠١٩
واظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في الشهرين الأولين من العامين ٢٠١٨ و ٢٠١٩ الأرقام التالية:
مجموع البواخر: بلغ ٢٦٤ باخرة مقابل ٣١١ باخرة، اي بتراجع قدره ٤٧ باخرة ونسبته ١٥,١١٪.
الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ١,١٣٦ مليون طن مقابل ١,٣٦١ مليون طن، اي بانخفاض قدره ٢٢٥ الف طن ونسبته ١٦,٥٣٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١,١٣٦ مليون طن كالآتي:
البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ١,٠٢٧ مليون طن مقابل ١,١٩٥ مليون طن، اي بتراجع قدره ١٦٨ الف طن ونسبته ١٤,٠٦٪.

البضائع اللبنانية المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١٠٩ آلاف طن مقابل ١٦٦ الفاً، اي بانخفاض قدره ٥٧ الف طن ونسبته ٣٤,٣٤٪.

وتراجع مجموع الحاويات في الشهرين الأولين ٢٠١٩

كما انخفض مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الشهرين الأولين من العام الحالي الى ١٩٦٩٧٧ حاوية نمطية مقابل ٢١٢٥٦١ حاوية للفترة عينها من العام الماضي، اي بتراجع قدره ١٥٥٨٤ حاوية نمطية ونسبته ٧,٣٣٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩٦٩٧٧ حاوية نمطية في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٩ كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٩٣٨٦٧ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٤٣٧ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ٩٥٧٠ حاوية ونسبته ٩,٢٥٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٩٤٨٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٢٩٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٩٨١٣ حاوية نمطية ونسبته ٩,٤١٪.
الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٨٦٢٧ حاوية نمطية مقابل ٤٨٢٨ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣٧٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٧٨,٦٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٩؟
وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الشهرين الأولين من العام الحالي والبالغة ٩٣٨٦٧ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٥٦٦٠ حاوية نمطية مقابل ٦٦٣٧ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٠٢٦٧ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٣٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٤٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٤٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٩١,٠٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٣٧١٥٧ حاوية نمطية مقابل ٣٦٠٥٤ حاوية اي بزيادة قدرها ١١٠٣ حاويات نمطية ونسبته ٣,٠٦٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الشهرين الأولين من العام الحالي والبالغة ٩٤٨٣ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية: بلغت ١٠٧٣٨ حاوية نمطية مقابل ١٣٤٠٠ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٦٦٢ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٨٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٩٣٤٨ حاوية نمطية مقابل ٥٣٤٥٠ حاوية، اي بانخفاض قدره ٤١٠٢ حاوية نمطية ونسبته ٧,٦٧٪.



WEEKLY SAILING FROM/TO ITALY, TURKEY, FRANCE, GREECE, PORTUGAL

WEEKLY SAILING FROM / TO EGYPT

**ALL SPECIAL EQUIPMENT ARE AVAILABLE
(REEFER 20'/40', OPEN TOP, FLAT RACKS, OPEN TOP HC, WIDE CONTAINERS, TANKS)**

General Agent:

Tarros Phoenicia s.a.l

Beirut - Lebanon | Madawar | Charles Helou Avenue | Sehnaoui Bulding
Tel: +961 1 577 570/1/2 | Fax: +961 1 442 858 | Email: tarros@tarros-lb.com

ارتفاع حركة الحاويات ومرفأ بيروت يتداول ١٠٥٩٩٦ حاوية نمطية

التغييرات متواصلة في بعض المراتب الامامية: MSC تحافظ على الاولى استيرادا وMERIT تصديرا

والبالغة ٦٢٢٨ حاوية نمطية ان بعض المراتب الامامية شهدت تغييرات بالوكالات البحرية التي احتلتها:

- فوكالة MERIT SHIPPING ظلت محتلة المرتبة الاولى بتصديرها ٢٢٤٢ حاوية نمطية مقابل ١٥٨٧ حاوية في ك اي بارتفاع نسبيته ٤١,٢٧٪.

- وحافظت وكالة MAERSK (لبنان) على المرتبة الثانية بشحنها ١٠٦٥ حاوية نمطية مقابل ٦٩٩ حاوية اي بنمو قدره ٣٦٦ حاوية نمطية ونسبته ٥٢,٣٦٪.

- بينما تقدمت مجموعة SEALINE من المرتبة الخامسة الى الثالثة ب ٨٩٨ حاوية نمطية مقابل ٤٨٦ حاوية، اي بارتفاع نسبيته ٨٤,٧٧٪.

- في حين تراجع مجموعة METZ من المرتبة الثالثة الى الرابعة ب ٦٥٦ حاوية نمطية مقابل ٥٧١ حاوية اي بزيادة قدرها ٨٥ حاوية نمطية ونسبتها ٤٨,٨٩٪.

- وتراجعت وكالة TOURISM & SHIPPING من المرتبة الرابعة الى الخامسة ب ٥٨٢ حاوية نمطية مقابل ٥٠٢ حاوية، اي بارتفاع نسبيته ١٠,٩٤٪.

ارتفاع ملموس بحركة المسافنة في شباط ٢٠١٩

وحققت حركة الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت في شباط الماضي زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٤١١٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٠٤٠١ حاوية في ك٢، اي بارتفاع قدره ١٠٧٥٢ حاوية نمطية ونسبته ٣٥,٢٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤١١٥٣ حاوية نمطية في شباط على الشكل التالي:

- احتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الاولى بتداولها ٢٥٤٥٢ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ١٣١٣٤ حاوية، اي بارتفاع نسبيته ٩٣,٧٩٪.

- وبقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية ب ١١٣٠٥ حاويات نمطية مقابل ١٢٤٢٥ حاوية، اي بانخفاض نسبيته ٩,٠١٪.

- وبلغت حصة الوكالات البحرية الاخرى من حركة الحاويات برسم المسافنة ٤٣٩٦ حاوية نمطية مقابل ٤٨٤٢ حاوية، اي بارتفاع نسبيته ٩,٢١٪.

استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	FEB 2019	JAN 2019	+/-
01- MSC (LEBANON)	7308	9765	-2457
02- MERIT SHIPPING AGENCY	4258	4096	+162
03- MAERSK (LEBANON)	3983	3687	+296
04- TOURISM & SHIPPING SERVICES	2891	2391	+500
05- METZ GROUP	2549	2650	-101
06- GEZAIYR TRANSPORT	2368	2684	-316
07- SEALINE GROUP	1677	1638	+39
08- LOTUS SHIPPING	1199	1951	-752
09- EL FIL SHIPPING	714	730	-16
10-EDOUARD CORDAHI	126	-	+126
11-AL BADR SHIPPING	5	-	+5
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	27078	29592	-2514
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	14	26	-12
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	16472	13021	+3451
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	3324	4340	-1016
TOTAL GENERAL (TEU)	46888	46979	-91

تصدير - EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	FEB 2019	JAN 2019	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	2242	1587	+655
2- MAERSK (LEBANON)	1065	699	+366
3- SEALINE GROUP	898	486	+412
4- METZ GROUP	656	571	+85
5- TOURISM & SHIPPING SERVICES	582	502	+80
6- GEZAIYR TRANSPORT	386	214	+172
7- MSC (LEBANON)	295	225	+70
8- EL FIL SHIPPING	143	67	+76
9- EDOUARD CORDAHI	47	-	+47
10-LOTUS SHIPPING	14	59	-45
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	6328	4410	+1918
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	25953	23395	+2558
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	16051	10952	+5099
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	5306	2088	+3218
TOTAL GENERAL (TEU)	53638	40845	+12793

حقق مرفأ بيروت زيادة جيدة بحركة الحاويات التي تداولها في شباط الماضي والتي جاءت اكبر مما كانت عليه في كانون الثاني المنصرم. وظهرت الاحصاءات تراجع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي مقابل تلك المستوردة برسم المسافنة والحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية. فقد بلغ مجموع الحاويات ١٠٥٩٩٦ حاوية نمطية مقابل ٩٠٩٨١ حاوية في كانون الثاني المنصرم، اي بارتفاع قدره ١٥٠١٥ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٥٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٥٩٩٦ حاوية نمطية في شباط كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٦٨٨٨ حاوية نمطية مقابل ٤٦٩٧٩ حاوية، اي بانخفاض قدره ٩١ حاوية نمطية ونسبته ٠,١٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ عددها ٥٣٦٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤٠٨٤٥ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٢٧٩٣ حاوية نمطية ونسبتها ٣١,٢٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٥٤٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢١٥٧ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٣١٣ حاوية نمطية ونسبته ٧٣,٢٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في شباط ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في شباط ٢٠١٩ والبالغة ٤٦٨٨٨ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٧٠٧٨ حاوية نمطية مقابل ٢٩٥٩٢ حاوية في ك٢، اي بانخفاض نسبيته ٨,٥٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٤ حاوية نمطية مقابل ٢٦ حاوية، اي بتراجع قدره ١٢ حاوية نمطية ونسبته ٤٦,١٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٩٧٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٣٦١ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٤٣٥ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٠٢٪.

الوكالات الفاعلة تتبادل بعض المراتب الامامية وMSC تحتفظ بالاولى استيرادا

واظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في شباط والبالغة ٢٧٠٧٨ حاوية نمطية ان الوكالات البحرية الفاعلة تتبادل بعض المراتب الامامية:

- فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها محتلة المرتبة الاولى باستيرادها ٧٣٠٨ حاويات نمطية مقابل ٩٧٦٥ حاوية، اي بتراجع نسبيته ٢٥,١٦٪.

- كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية بتفريغها ٤٢٥٨ حاوية نمطية مقابل ٤٠٩٦ حاوية، اي بارتفاع نسبيته ٣,٩٦٪.

- واحتفظت وكالة MAERSK (لبنان) بالمرتبة الثالثة ب ٣٩٨٣ حاوية نمطية مقابل ٣٦٨٧ حاوية، اي بزيادة قدرها ٢٩٦ حاوية نمطية ونسبتها ٨,٠٢٪.

- بينما تقدمت TOURISM & SHIPPING من المرتبة السادسة الى الرابعة ب ٢٨٩١ حاوية نمطية مقابل ٢٣٩١ حاوية اي بارتفاع نسبيته ٢٠,٩١٪.

- في حين حافظت مجموعة METZ على المرتبة الخامسة ب ٢٥٤٩ حاوية نمطية مقابل ٢٦٥٠ حاوية، اي بانخفاض نسبيته ٣,٨١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في شباط ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في شباط الماضي والبالغة ٥٣٦٢٨ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية: بلغت ٦٢٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤١٠ حاويات في ك٢ اي بارتفاع قدره ١٩١٨ حاوية نمطية ونسبته ٤٣,٤٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٥٩٥٣ حاوية نمطية، مقابل ٢٣٣٩٥ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٥٥٨ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٩٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٢١٣٥٧ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٤٠ حاوية، اي بزيادة قدرها ٨٣١٧ حاوية نمطية ونسبتها ٦٣,٧٨٪.

التغييرات متواصلة في بعض المراتب الامامية وMERIT تحافظ على الاولى تصديرا

وافادت حركة الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية في شباط الماضي

مراتب الشركات البحرية العالمية في مرفأ بيروت في شباط ٢٠١٩



WEI JIA FU

COSCO



LUCIEN ARKAS

ARKAS



ROLF HABBEN JANSEN

HAPAG LLOYD



رودولف سعاد

CMACGM



SOREN SKOU

MAERSK LINE



DIEGO APONTE

MSC

– وظلت COSCO الصينية في مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٦٧٣ حاوية نمطية مقابل ٤٤٣ حاوية، أي بنمو قدره ٢٣٠ حاوية نمطية ونسبته ٥١,٩٢٪.

– وحافظت HAPAG LLOYD الألمانية على المرتبة الرابعة بـ ٤٨٨ حاوية نمطية مقابل ٤١٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٦,٧٥٪.

– وراحت ARKAS مكانها في المرتبة الخامسة بـ ٣٧٣ حاوية نمطية مقابل ١٣٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٤٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٨٠,٤٥٪.

من جهة أخرى، أدت التحالفات ALLIANCES في قطاع النقل البحري العالمي وعمليات الاستحواذ AQUISITIONS والشراكة PARTNERSHIPS إلى استخدام شركات الملاحة البحرية خطوط وخواهر بعضها البعض لشحن حاوياتها، علماً أن ٣ تحالفات كبرى تهيمن على النقل البحري العالمي وهي: ١- (2M ALLIANCE) ويضم كلاً من MSC السويسرية وMAERSK الدانمركية وHYUNDAI الكورية الجنوبية.

٢- (OCEAN ALLIANCE) ويضم كلاً من: CMACGM الفرنسية وCOSCO الصينية وOOCL هونغ كونغ وEVERGREEN التايوانية.

٣- (THE ALLIANCE) ويضم كلاً من: HAPAG LLOYD الألمانية ومجموعة ONE اليابانية وYANGMING التايوانية. وتعاون بحري مشترك وMARITIME JOINT VENTURE بين عدد من شركات الملاحة البحرية. وعلى سبيل المثال لا الحصر التعاون البحري المشترك بين ARKAS وTURKON التركيتين وTARROS الإيطالية.

MSC السويسرية تحتفظ بالأولى بالاستيراد في شباط ٢٠١٩

بناءً على ما تقدم، أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في شباط الماضي والبالغة ٢٧٠٧٨ حاوية نمطية أن شركة الملاحة MSC السويسرية ظلت محتلة المرتبة الأولى باستيرادها ٦١٧٦ حاوية نمطية مقابل ٧٩٩١ حاوية نمطية في ك ٢ أي بانخفاض نسبته ٢٢,٧١٪.

– وحافظت مجموعة MAERSK الدانمركية على المرتبة الثانية بتفريغها ٥٤١٦ حاوية نمطية مقابل ٦٦٣٩ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٨,٤٢٪.

– كما راوحت مجموعة CMACGM الفرنسية مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٤٢٦٣ حاوية نمطية مقابل ٤٢٤٠ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٠,٥٤٪.

– في حين تقدمت HAPAG LLOYD الألمانية إلى المرتبة الرابعة بـ ٢٠٩٢ حاوية نمطية مقابل ١٨١٩ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٠٪.

– بينما احتلت ARKAS التركية المرتبة الخامسة بـ ١٨٥٧ حاوية نمطية مقابل ١٨٣٤ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٣ حاوية نمطية ونسبته ١,٢٥٪.

CMACGM الفرنسية تحافظ على الأولى بالتصدير في شباط ٢٠١٩

وبينت حركة الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية في شباط ٢٠١٩ والبالغة ٦٣٢٨ حاوية نمطية أن مجموعة CMACGM الفرنسية ظلت محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٢٥٨٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٥٢ حاوية في ك ٢ أي بارتفاع قدره ٨٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٤٧,٦٠٪.

– كما احتفظت مجموعة MAERSK الدانمركية بالمرتبة الثانية بشحنها ٧٩١ حاوية نمطية مقابل ٧٢٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٨,٨٠٪.

استيراد – IMPORT			
NAME OF SHIPPING AGENCY	FEB 2019	JAN 2019	+/-
1- MSC SWITZERLAND	6176	7991	-1815
2- MAERSK DANISH	5416	6639	-1223
3- CMACGM FRENCH	4263	4240	+23
4- HAPAG LLOYD GERMANY	2092	1819	+273
5- ARKAS TURKISH	1857	1834	+23
6- COSCO CHINESE	1774	1639	+135
7- HAMBURGSUD GERMANY	1312	1807	-495
8- EVERGREEN TAIWANESE	1233	1098	+135
9- TURKON TURKISH	850	784	+66
10-ONE NETWORK EXPRESS JAPANESE	736	781	-45
11-TARROS ITALIAN	618	584	+34
12-APL SYNGAPOREAN	276	167	+109
13-YANGMING TAIWANESE	187	82	+105
14-MESSINA ITALIAN	126	-	+126
15-DIVERSE SHIPPING LINES	162	127	+35
TOTAL GENERAL (TEU)	27078	29592	-2514

تصدير – EXPORT			
NAME OF SHIPPING AGENCY	FEB 2019	JAN 2019	+/-
1- CMACGM FRENCH	2586	1752	+834
2- MAERSK DANISH	791	727	+64
3- COSCO CHINESE	673	443	+230
4- HAPAG LLOYD GERMANY	488	418	+70
5- ARKAS TURKISH	373	133	+240
6- MSC SWITZERLAND	291	191	+100
7- HAMBURGSUD GERMANY	233	198	+35
8- EVERGREEN TAIWANESE	189	194	-5
9- APL SYNGAPOREAN	140	47	+93
10-ONE NETWORK EXPRESS JAPANESE	121	102	+19
11-TURKON TURKISH	71	55	+16
12-TARROS ITALIAN	68	82	-14
13-MESSINA ITALIAN	49	-	+49
14-YANGMING TAIWANESE	41	20	+21
15-DIVERSE SHIPPING LINES	214	48	+166
TOTAL GENERAL (TEU)	6328	4410	+1918

تباشر البيان الاقتصادية اعتباراً من هذا العدد نيسان (أبريل) ٢٠١٩ نشر الاحصاءات للحاويات التي تؤمن نقلها شركات الملاحة العالمية استيراداً وتصديراً إلى ومن مرفأ بيروت، بالإضافة إلى استمرارها بنشر الاحصاءات للحاويات الواردة والصادرة على البواخر من وإلى مرفأ بيروت وأسماء وكلائها البحريين.

ارتفاع حركة السيارات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٥٢١٧ سيارة

تبديلات في بعض المراتب الامامية: HEALD تحتفظ بالاولى و UNISHIP تحتل الثانية

تراجع عدد السيارات الجديدة المباعة في الشهرين الاولين من العام ٢٠١٩

من جهة ثانية، افاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في الشهرين الاولين من العام الحالي جاءت ادنى مما كانت عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠١٨ فقد بلغ مجموعها ٢٧٤٣ سيارة مقابل ٤٧٤٥ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٠٠٢ سيارة ونسبته ٢١,١٢٪.

كما اظهر البيان ان السيارات اليابانية ما تزال الاكثر مبيعا في العالم في الشهرين الاولين من العام الحالي فقد بلغ مجموعها ١٥٩١ سيارة مقابل ١٨٤٨ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بانخفاض نسبته ١٣,٩١٪.

بينما تمكنت السيارات الكورية الجنوبية من استرجاع المرتبة الثانية بـ ٨٢٩ سيارة جديدة مقابل ١٤١٦ سيارة اي بانخفاض نسبته ٤١,٤٥٪.

في حين تراجعت السيارات الاوروبية الى المرتبة الثالثة بـ ٨١٠ سيارات مقابل ١٠٤٨ سيارة اي بتراجع قدره ٢٣٨ سيارة ونسبته ٢٢,٧١٪.

وراوحت السيارات الاميركية مكانها في المرتبة الرابعة بـ ٣٥٩ سيارة مقابل ٢٩٩ سيارة اي بزيادة قدرها ٦٠ سيارة ونسبتها ٢٠,٠٧٪.

وجاءت المرتبة الخامسة لصالح السيارات الصينية بـ ١٥٤ سيارة مقابل ١٣٤ سيارة، اي بارتفاع قدره ٢٠ سيارة ونسبته ١٤,٩٣٪.

وسيارة KIA الأكثر مبيعا في الشهرين الاولين من سنة ٢٠١٩

كما احتفظت سيارة KIA الكورية الجنوبية بالمرتبة الاولى فقد بلغ عددها ٥٢٨ سيارة مباعة في الشهرين الاولين من العام الحالي مقابل ٨٥٢ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي اي بتراجع قدره ٣٢٤ سيارة ونسبته ٣٨,٠٣٪.

وحافظت سيارة NISSAN اليابانية على المرتبة الثانية بـ ٥٠٣ سيارات مقابل ٤٨٠ سيارة، اي بارتفاع قدره ٢٣ سيارة ونسبته ٤,٤٩٪.

وراوحت سيارة TOYOTA اليابانية مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٤٢٢ سيارة مقابل ٦٢٣ سيارة، بانخفاض قدره ٢٠١ سيارة ونسبته ٣٢,٢٦٪.

وجاءت سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية في المرتبة الرابعة بـ ٣٠٠ سيارة مقابل ٥٥٩ سيارة اي بانخفاض قدره ٢٥٩ سيارة ونسبته ٤٦,٣٣٪.

وتبعها سيارة SUZUKI اليابانية بـ ٢٤٤ سيارة، فسيارة CHEVROLET الاميركية بـ ٢١٥ سيارة، فسيارة RENAULT بـ ١٣٢ سيارة فسيارة MERCEDES الالمانية بـ ١١١ سيارة، فسيارة MAZDA اليابانية بـ ٩٦ سيارة وسيارة MITSUBISHI اليابانية أيضاً بـ ٩٦ سيارة. ■

حركة السيارات في مرفأ بيروت والمراتب التي احتلتها الوكالات البحرية

في كانون الثاني وشباط ٢٠١٩

NAME OF SHIPPING AGENCY	FEB. 19	JAN. 19	+/-
1- HENRY HEALD & CO	1568	1423	+145
2- UNISHIP GROUP	972	164	+808
3- AL-BADR SHIPPING	604	373	+231
4- LEVANT SHIPPING AGENCY	404	1020	-616
5- NICOLAS ABOURJELLY	393	259	+134
6- WILHELMSEN AGENCIES	342	256	+86
7- UNION SHIPPING & CHARTERING CO	104	-	+104
8- MSC (LEBANON)	72	71	+1
9- METZ GROUP	65	86	-21
10- TOURISM & SHIPPING SERVICES	58	70	-12
11- MERIT SHIPPING AGENCY	42	4	+38
12- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	28	88	-60
13- LOTUS SHIPPING AGENCY	14	-	+14
14- MAERSK (LEBANON)	7	6	+1
15- EL FIL SHIPPING	3	13	-10
16- GEZAIRY TRANSPORT	3	4	-1
17- SEALINE GROUP	3	-	+3
18- MEDCONRO GROUP	1	-	+1
TOTAL IMPORT (CARS)	4683	3837	+846
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	534	232	+302
TOTAL GENERAL (CARS)	5217	4069	+1148

زيد زخور
UNISHIP

حققت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في شباط (فبراير) الماضي ارتفاعاً عما كانت عليه في كانون الثاني (يناير) المنصرم كما اظهرت الإحصاءات ان التغييرات مستمرة بأسماء الوكالات البحرية التي احتلت بعض المراتب الامامية، وان حركة السيارات في شباط ٢٠١٩ جاءت ادنى مما كانت عليه في شباط ٢٠١٨.

ارتفاع حركة السيارات في شباط ٢٠١٩

واظهرت الاحصاءات ارتفاع حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال شباط ٢٠١٩ الى ٥٢١٧ سيارة مقابل ٤٠٦٩ سيارة في كانون الثاني، اي بزيادة قدرها ١١٤٨ سيارة ونسبتها ٢٨,٢١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٢١٧ سيارة في شباط الماضي على الشكل التالي:

السيارات الواردة: بلغت ٤٦٨٣ سيارة مقابل ٣٨٣٧ سيارة في كانون الثاني المنصرم، اي بزيادة قدرها ٨٤٦ سيارة ونسبتها ٢٢,٠٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٣٤ سيارة مقابل ٢٣٢ سيارة، اي بارتفاع قدره ٣٠٢ سيارة ونسبته ١٣٠,١٧٪.

تبديلات في بعض المراتب الامامية و HEALD تحافظ على الاولى استيراد

وبينت حركة السيارات المستوردة في شباط الماضي والبالغة ٤٦٨٣ سيارة ان تبديلات شهدتها بعض المراتب الامامية:

فقد احتفظت وكالة HENRY HEALD & CO بالمرتبة الاولى باستيرادها ١٥٦٨ سيارة وارده من مرفأ الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية مقابل ١٤٢٣ سيارة في كانون الثاني المنصرم، اي بارتفاع نسبته ١٠,١٩٪.

وسجلت مجموعة UNISHIP مفاجأة بانتقالها من المرتبة السادسة الى الثانية بتفريغها ٩٧٢ سيارة من موانئ الولايات المتحدة والامارات العربية المتحدة مقابل ١٦٤ سيارة، اي بزيادة كبيرة قدرها ٨٠٨ سيارات ونسبتها ٤٩٣٪.

وحافظت وكالة AL BADR SHIPPING على المرتبة الثالثة بـ ٦٠٤ سيارات مشحونة من مرفأ أوروبا مقابل ٣٧٣ سيارة اي بنمو نسبته ٦١,٩٣٪.

بينما تراجعت وكالة LEVANT SHIPPING من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٤٠٤ سيارات وارده من مرفأ الولايات المتحدة الاميركية والشرق الاقصى مقابل ١٠٢٠ سيارة، اي بانخفاض قدره ٦١٦ سيارة ونسبته ٦٠,٣٩٪.

وقد انتقلت وكالة نقولا ابو رجيلي من المرتبة الرابعة الى الخامسة بـ ٣٩٣ سيارة مشحونة من أوروبا الشمالية مقابل ٢٥٩ سيارة، اي بزيادة نسبتها ٥١,٧٤٪.

ارتفاع حصة الوكالات البحرية الست الاولى في شباط ٢٠١٩

من جهة اخرى، ارتفعت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى في شباط الماضي الى ٤٢٨٣ سيارة اي ما نسبته ٩١,٤٦٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٤٦٨٣ سيارة، في حين كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى ذاتها في كانون الثاني المنصرم ٣٤٩٥ سيارة اي ما نسبته ٩١,٠٩٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة بـ ٣٨٣٧ سيارة اي بزيادة قدرها ٧٨٨ سيارة ونسبتها ٢٠,٥٥٪.

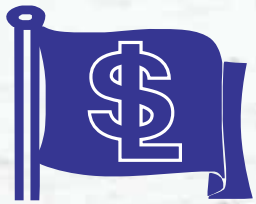
حركة السيارات في شباط ٢٠١٩ ادنى منها في شباط ٢٠١٨

واظهرت الاحصاءات ايضا ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في شباط ٢٠١٩ والبالغة ٥٢١٧ سيارة جاءت ادنى مما كانت عليه في الشهر ذاته شباط من العام الماضي حيث بلغت ٦٣٢١ سيارة، اي بتراجع نسبته ١٧,٤٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٢١٧ سيارة في شباط الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٤٦٨٣ سيارة مقابل ٥٤٥٩ سيارة في شباط ٢٠١٨، اي بانخفاض قدره ٧٧٦ سيارة ونسبته ١٤,٢٢٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٣٤ سيارة مقابل ٨٦٢ سيارة، اي بتراجع قدره ٣٢٨ سيارة ونسبته ٣٨,٠٥٪.



SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from
Venice - Ravenna direct to **Beirut**
with the following vessels

M/V. Uni-Phoenix

M/V. Mary Schule

M/V. A . O b e l i x

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

GENERAL AGENTS:



SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

ارتفاع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية

٥٩ باخرة، ٢٢٩٥٧٩ طنا، ٤٠٩ سيارات، ٧٤٣١ حاوية نمطية، ٨١٧ شاحنة و ١,٨٣٥ مليار ليرة

عدد الحاويات: بلغ ٧٤٣١ حاوية نمطية مقابل ٨٥٤ حاوية اي بزيادة كبيرة قدرها ٦٥٧٧ حاوية نمطية ونسبتها ٧٧,٠٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ٨١٧ شاحنة مقابل ١٦٠٦ شاحنات، اي بانخفاض ملموس قدره ٧٨٩ شاحنة ونسبته ٤٩,١٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨١٧ شاحنة في شباط ٢٠١٩ كالاتي:

الشاحنات الواردة بحرا: بلغت ٤٠٤ شاحنات مقابل ٨٧٨ شاحنة، اي بتراجع قدره ٤٧٤ شاحنة ونسبته ٥٣,٩٩٪.

الشاحنات الصادرة بحرا: بلغت ٤١٣ شاحنة مقابل ٧٢٨ شاحنة، اي بانخفاض قدره ٣١٥ شاحنة ونسبته ٤٣,٢٧٪.

الواردات المرفئية في شباط ٢٠١٩ اكبر منها في شباط ٢٠١٨

وانسحب ارتفاع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس خلال شباط ٢٠١٩ على الواردات المرفئية التي بلغت ١,٨٣٥ مليار ليرة مقابل ١,٤٧٤ مليار ليرة للشهر نفسه من العام ٢٠١٨، اي بزيادة قدرها ٣٦١ مليون ليرة ونسبتها ٢٤,٤٩٪.

كمية الحبوب الاكبر تفرغ في مرفأ طرابلس

استقبل مرفأ طرابلس السفينة ANTIGINIB التي افرغت ٣٩ الف طن من حبوب الذرة والصويا المستعملة للعلف الحيواني، وهذه الكمية هي الاكبر التي تفرغ في المرفأ منذ تأسيسه. وصرح مدير مرفأ طرابلس احمد تامر ان هذا الانجاز هو دليل واضح وساطع على تطوير الامكانيات الخدمية للمرفأ وللجستية والمرفئية الخلفية لأرصفت المرفأ الجديدة التي تصل اعماقها الى ١٥,٢ متر...

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في شباط ٢٠١٩

الايواب	شباط ٢٠١٩	كانون الثاني ٢٠١٨	+/-
عدد البواخر	٥٩ باخرة	٤٠ باخرة	١٩+
كميات البضائع	٢٢٩٥٧٩ طنا	٩٧٥٧٣ طنا	١٣٢٠٠٦+
بضائع مستوردة	١٦٩٢٩٠ طنا	٧٢٧٣٠ طنا	٩٦٥٦+
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٦٠٢٨٩ طنا	٢٤٨٤٣ طنا	٣٥٤٤٦+
عدد السيارات	٥٩ سيارة	٢ سيارة	٤٠٧+
عدد الحاويات	٧٤٣١ حاوية نمطية	٤٣٣٢ حاوية نمطية	٣٠٩٩+
مجموع الشاحنات	٨١٧ شاحنة	١٠٨٠ شاحنة	٢٦٣-
شاحنات واردة بحرا	٤٠٤ شاحنة	٥٤٢ شاحنة	١٣٨-
شاحنات صادرة بحرا	٤١٣ شاحنة	٥٣٨ شاحنة	١٢٥-
مجموع الواردات المرفئية	١,٨٣٥ مليار ليرة	٢,٤٠٥ مليار ليرة	٥٧٠- مليون ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس والواردات المرفئية في شباط ٢٠١٨ و ٢٠١٩

الايواب	شباط ٢٠١٩	شباط ٢٠١٨	+/-
عدد البواخر	٥٩ باخرة	٤٥ باخرة	١٤+
كميات البضائع	٢٢٩٥٧٩ طنا	٩٩٥٠٢ طنا	١٣٠٠٧٧+
بضائع مستوردة	١٦٩٢٩٠ طنا	٧٥٥٧٦ طنا	٩٣٧١٤+
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٦٠٢٨٩ طنا	٢٣٩٢٦ طنا	٣٦٣٦٣+
عدد السيارات	٥٩ سيارة	٤١٩ سيارة	١٠-
عدد الحاويات	٧٤٣١ حاوية نمطية	٨٥٤ حاوية نمطية	٦٥٧٧+
مجموع الشاحنات	٨١٧ شاحنة	١٦٠٦ شاحنة	٧٨٩-
شاحنات واردة بحرا	٤٠٤ شاحنة	٨٧٨ شاحنة	٤٧٤-
شاحنات صادرة بحرا	٤١٣ شاحنة	٧٢٨ شاحنة	٣١٥-
مجموع الواردات المرفئية	١,٨٣٥ مليار ليرة	١,٤٧٤ مليار ليرة	٣٦١+ مليون ليرة



احمد تامر

مدير ميناء طرابلس

حقق مرفأ طرابلس حركة اجمالية جيدة في شهر شباط (فبراير) واكبر مما كانت عليه في شهر كانون الثاني (يناير) المنصرم. وظهرت الاحصاءات ان المرفأ سجل ارقاما جيدة بحركته باستثناء حركة الشاحنات الواردة على متن بواخر الرو/رو (عبارات) والمشحونة على متنها. كما بينت بأن ارتفاع هذه الحركة الاجمالية لم ينسحب ايضا على مجموع الواردات المرفئية.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال كانون الثاني وشباط ٢٠١٩

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري كانون الثاني وشباط ٢٠١٩ الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٥٩ باخرة مقابل ٤٠ باخرة اي بارتفاع قدره ١٩ باخرة ونسبته ٤٧,٥٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٢٢٩٥٧٩ طنا مقابل ٩٧٥٧٣ طنا اي بارتفاع قدره ١٣٢٠٠٦ طنا ونسبته ٣٥,٢٩٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٢٢٩٥٧٩ طنا كالاتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٦٩٢٩٠ طنا مقابل ٧٢٧٣٠ طنا في كانون الثاني ٢٠١٩ اي بارتفاع قدره ٩٦٥٦٠ طنا ونسبته ١٣٢,٧٧٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٦٠٢٨٩ طنا مقابل ٢٤٨٤٣ طنا، اي بزيادة قدرها ٣٥٤٤٦ طنا ونسبتها ٤٢,٦٨٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٩ سيارات مقابل ٢ سيارات لان مرفأ طرابلس لم يستقبل اي باخرة سيارة في كانون الثاني ٢٠١٩.

عدد الحاويات: بلغ ٧٤٣١ حاوية نمطية مقابل ٤٣٣٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣٠٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٧١,٥٤٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ٨١٧ شاحنة مقابل ١٠٨٠ شاحنة بتراجع قدره ٢٦٣ شاحنة ونسبته ٢٤,٣٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨١٧ شاحنة في شباط الماضي كالاتي:

الشاحنات الواردة بحرا: بلغ عددها ٤٠٤ شاحنات مقابل ٥٤٢ شاحنة اي بانخفاض قدره ١٣٨ شاحنة ونسبته ٢٥,٤٩٪.

الشاحنات الصادرة بحرا: بلغ عددها ٤١٣ شاحنة مقابل ٥٣٨ شاحنة بتراجع قدره ١٢٥ شاحنة ونسبته ٢٣,٢٣٪.

ارتفاع الحركة لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية في شباط ٢٠١٩

وبينت الاحصاءات ان ارتفاع الحركة الاجمالية في شباط ٢٠١٩ لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية التي تراجعت الى ١,٨٣٥ مليار ليرة مقابل ٢,٤٠٥ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٩، اي بتراجع قدره ٥٧٠ مليون ليرة ونسبته ٢٣,٧٠٪.

حركة مرفأ طرابلس في شباط ٢٠١٩ اكبر منها في شباط ٢٠١٨

من جهة ثانية، افادت الاحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس الاجمالية في شباط الماضي جاءت اكبر مما كانت عليه في شباط ٢٠١٨. فقد اظهرت الآتي:

عدد البواخر: بلغ ٥٩ باخرة مقابل ٤٥ باخرة اي بارتفاع نسبته ٣١,١١٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٢٢٩٥٧٩ طنا مقابل ٩٩٥٠٢ طنا، اي بزيادة قدرها ١٣٠٠٧٧ طنا ونسبتها ٣٠,٧٣٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٢٢٩٥٧٩ طنا في شباط الماضي كالاتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٦٩٢٩٠ طنا مقابل ٧٥٥٧٦ طنا، اي بارتفاع قدره ٩٣٧١٤ طنا ونسبته ١٢٤٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٦٠٢٨٩ طنا مقابل ٢٣٩٢٦ طنا، اي بنمو قدره ٣٦٣٦٣ طنا ونسبته ١٥١,٩٨٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٩ سيارات مقابل ٤١٩ باخرة، اي بانخفاض قدره ١٠ سيارات ونسبته ٢,٣٩٪.

باتيل شوبانيان (شركة SEANAUTICS):

وكيلتنا ONE تحتل المرتبة السادسة عالمياً



تحتل خطوط ONE المرتبة السادسة عالمياً بفضل جودة وتنوع وسرعة خدماتها وقد أوكلت الى شركة SEANAUTICS العاملة ضمن BACONI GROUP بإشراف مديرها الإقليمي رائد بقعوني، إدارة عملياتها في المنطقة، وقد أحسنت بذلك حيث تمكنت شركة SEANAUTICS خلال فترة زمنية قياسية لا تتعدى السنة على انطلاقتها توسيع نطاق أعمالها استيراداً وتصديراً بفضل حسن تنظيم أعمالها وخدماتها المميزة والسمعة الحسنة التي تتمتع بها.

باتيل شوبانيان إحدى الـ KEY ACCOUNT MANAGERS في شركة SEANAUTICS أملت خيراً بانطلاقة الحكومة العتيدة وعلى جميع الأصعدة، مشيرة الى إنجازات متعددة، عازية نجاحها الى فريق عملها المتكامل والذي يضم كوادراً مؤهلة، متوقعة تحقيق نتائج ممتازة في ٢٠١٩.

استطعنا أن نوفر خدمات جديدة ونعمل على توسيع نطاق عملنا في عمليات الاستيراد والتصدير. فبعد ان كانت وجهاتنا دول الشرق الأقصى في حركة الاستيراد، أضحت وجهاتنا اليوم دول البحر الأسود ومصر وشمال أفريقيا ودولاً أوروبية كإيطاليا وبرشلونة (اسبانيا) بالإضافة الى الولايات المتحدة الأميركية.

وفي ما خص حركة التصدير، كنا نصدر الى دول الشرق الأقصى وبعض الدول العربية، أما اليوم فأضفنا الى وجهاتنا دول البحر الأسود وإيطاليا وتركيا. وبذلك، نعمل على توسيع أنشطة الشركة وزيادة الخطوط البحرية في مجالي الاستيراد والتصدير، محققين خلال أقل من سنة إنجازات عديدة. والفضل كله يعود الى فريق عملنا المتكامل والذي يضم كوادراً مؤهلاً من ذوي الخبرة.

وفي ما يتعلق بنتائجنا للعام ٢٠١٨ فقد جاءت أكثر من ممتازة ونتوقع ان يكون العام ٢٠١٩ ممتازاً ايضاً. ■



نلاحظ حالياً حركة في الأعمال لكن لا يمكن القول ان الأوضاع سليمة كما كانت في السابق



لبنان خلال هذه السنة عواصف عديدة أدت الى تراجعها، باستثناء ذلك لا نواجه أي صعوبات في المرفأ.

مراتب متقدمة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف كانت نتائجكم للعام ٢٠١٨؟

SEANAUTICS إحدى الشركات العاملة ضمن BACONI GROUP وهي الوكالة الحصرية لـ OCEAN NETWORK EXPRESS (ONE) نتيجة موجة اندماجات خطوط النقل البحري العالمية NYK، MOL، و K LINE وخلال فترة زمنية قصيرة لم تتخطأ السنة على بدء العمل في شركة SEANAUTICS،

أمل بالحكومة العتيدة

■ ما كان تأثير الأوضاع السائدة في لبنان عليكم قبل تشكيل الحكومة الجديدة؟ وكيف تمكنتم من التأقلم معها، وهل لمستم تحسناً في قطاع النقل مع انطلاق العمل الحكومي؟

– أثرت الأوضاع التي كانت سائدة في البلاد قبل تشكيل الحكومة الحالية سلباً على جميع القطاعات، بما فيها قطاع النقل، وتخوف الجميع من الإقدام على الإستثمار وتراجعت بالتالي عمليات الإستيراد والتصدير. وفي ما يتعلق بأنشطتنا، فقد لاحظنا خلال تلك الفترة ان الطلب تراجع أيضاً. أما بعد تشكيل الحكومة، فقد اطمأن اللبنانيون واستعادوا ثقتهم بالوطن ما أعادهم الى سكة الإستثمارات. وما نحن اليوم نلاحظ حركة في أعمالنا ونشاطاتنا، لكن لا يمكن القول ان الأوضاع سليمة كما كانت في السابق، لكننا نأمل كل الخير منها وعلى جميع الأصعدة.

معوقات مناخية

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي لاتزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت؟

– المعروف ان حركة البواخر في مرفأ بيروت تتأثر بالأحوال الجوية وقد شهد

المطران بقعوني رعى إعلان العمل **واحة الحياة** في الأشرافية روجيه نسناس: فتحنا أبواب الواحة للمرضى والمسنين بعد سبع سنوات من الجهد والمثابرة



صورة تذكارية



من اليسار: روجيه نسناس، المطران جورج بقعوني وظافر شاوي

المشروع ٢٢ مليون دولار أميركي. أما رئيس الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك روجيه نسناس فشكر غبطة البطريرك يوسف العبسي الراعي لأعمال الطائفة والساعي إلى تكريس الوحدة بين اللبنانيين ولمطران بيروت جورج بقعوني على متابعة الرسالة الإنسانية التي خطها المطران المرحوم حبيب باشا والمطرانان يوسف كلاس وكيرللس بسترس، الذين اكبوا انشاء ودعم هذا المشروع الإنساني الروحي. واعتبر نسناس أن هذا المشروع ما كان



من اليمين: د. طوني وهبي، كميل منسى، نبيل عيسى، ظافر شاوي، نيكول مكنتف، النقيب جوزف قصيفي وروجيه نسناس

ليبصر النور لولا عطاءات المرحومة السيدة ماري هبه وزوجها المرحوم نمر هبه، التي قدمت هذا العقار وقسماً أساسياً من كافة عناصره ولولا سائر المتبرعين والمحسنين. وتحدث نسناس عن الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك في بيروت وضواحيها والتي تعاقب عليها رؤساء وأعضاء عملوا على انشاء مستوصف يستقبل المرضى كل يوم وإنشاء مركز يومي للمسنين يقدم لهم وجبات طعام وطبابة وأدوية. ومن هنا اتتنا فكرة إنشاء مركز للمسنين والمسنات من كل الطوائف وسيتم تدشينه في أيار المقبل بحضور رسمي وسياسي وشعبي، وبعد أن باشرنا بفتح أبوابه للمرضى والمسنين بعد سبع سنوات من الجهد والمثابرة، مؤمناً بأن أقرب طريق إلى الله هو خدمة الإنسان للإنسان خصوصاً أن شعار الجمعية هو «أحبب قريبك كنفسك». وأعلن نسناس في نهاية المؤتمر الصحفي عن ان واحة الحياة باشرت استقبال المرضى تمهيداً لإطلاق المشروع رسمياً في أيار المقبل.

أعلن مطران بيروت لطائفة الروم الملكيين الكاثوليك في بيروت جورج بقعوني ورئيس الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك في بيروت روجيه نسناس، والرئيس التنفيذي لواحة الحياة ظافر شاوي، في مؤتمر صحفي عقد في مقر واحة الحياة في الأشرافية، عن بدء العمل بهذا المشروع في أيار المقبل بهدف مساعدة المرضى والمسنين من كل لبنان والذي تقدمه طائفة الروم الكاثوليك لكل طوائف لبنان. وحضر المؤتمر نقيبا الصحافة عوني

الكعكي والمحرمين جوزف القصيفي، وحشد من الشخصيات ومهتمون. بداية المؤتمر بارك المطران بقعوني المشروع والمساهمين في مساعدة المرضى والمسنين لأن قيمة الإنسان تكمن في وجوده الإنساني وعطائه المستمر وفي تكافله وتعاونه مع الإنسان الآخر، معتبراً أن هذا المشروع ببعده الإنساني يعطي دفعا إيجابياً في المجتمع اللبناني وفي ظل الظروف التي يعيشها لبنان. ثم ألقى شاوي كلمة اعتبر فيها أن هذا المشروع ما كان ليبصر النور لولا المساعدات الخيرية من المحسنين وفي مقدمتها المرحومة ماري هبه وزوجها المرحوم نمر هبه والمرحوم باسيل يارد. وتحدث شاوي عن مراحل بناء هذا المشروع الذي يقع في الأشرافية لرعاية المرضى المسنين ورعاية المصابين بمرض ألزهايمر والرعاية الملطفة ورعاية المرضى المصابين بأمراض دون الحادة والعناية بكبار السن والرعاية الاجتماعية وقد تم تخصيص عدد من الغرف لذوي الدخل المحدود، وكلفة



د. سعيد حديفة يوقع كتابه «قلم... ورصاص» و«الحديد وبصحابو»

انسيابية شعرية ملامسة للوجدان وتعليقات كاريكاتورية تجسد يوميات اللبناني



سعيد حديفة يوقع الكتاب

وَقَّع مدير فرع الاستشفاء في شركة المشرق للضمان وإعادة الضمان الدكتور سعيد حديفة كتابه «قلم... ورصاص» (شعر)



و«الحديد وبصحابو» (كاريكاتور) في قاعة LE GRAND SALON بفندق «لوغراي» - بيروت. وضمَّن حديفة كتابه الأول قصائد شعر بالعامية تحكي الإنسان بمكوناته والإيمان المقنع والحضارة الزائفة والعلاقات العائلية وحضن الضيعة وكبرها غير مسقط لمساحة الحب والعشق، بأسلوب مميز منمق ينضح بشجن للحن والتوليفة الأدبية نثراً مقفى مرصوفاً بجمالية وتفرد.

أما الكتاب الثاني فوسمه حديفة بأفكار كاريكاتورية مزدانة برسوم تنقل واقع شركات التأمين في لبنان وتطبيق قانون السير الجديد ومرائب تصليح السيارات واكتواء المواطن بأسعارها ومعاناة الأخير في مصلحة تسجيل السيارات، وكل ذلك بأسلوب كاريكاتوري محبب يلامس يوميات المواطن اللبناني بكل تفاصيلها.



من اليمين: ايلي طريبيه، سيرج فلوطي، جورج حروفوش وبيار غازي



من اليمين: هنري وفاتن جبلي، جويل حديفة، دنيا فلوطي ويولاسرحان



من اليسار: فاتن زين وشيرين فقيه



من اليمين: سعيد حديفة وبسام منصور



من اليمين: روجيه أبي حبلي، سعيد حديفة واندره أبي حبلي



ماغي عون وسعيد حديفة

السفير فوشيه يمنح د. فادي الجميل وسام الإستحقاق الوطني



يظهر في الوسط السفير برونو فوشيه ود. فادي الجميل

منح السفير الفرنسي برونو فوشيه وسام الإستحقاق الوطني برتبة فارس لرئيس جمعية الصناعيين الدكتور فادي الجميل خلال حفل أقيم للمناسبة في قصر الصنوبر بحضور شخصيات سياسية واجتماعية وصناعية.

ومما قاله فوشيه في كلمته: «نجاحكم ليس بسبب الأعمال التجارية فقط إنما يكمن في شخصيتكم وإنسانيتمكم وخلقكم لوظائف الشباب في منطقتكم ومساعدتكم للأسر الفقيرة فيها، تحملتم مسؤوليتكم بشغف وتفان وإنسانية. هذه هي قوة نجاحكم لسنوات وعندما كنتم مستشاراً للوزير بيار أمين الجميل وضعتكم الشعار الذي يعرفه الجميع اليوم: «إذا كنت تحب لبنان، حب صناعته». فبناء على أعمالكم وعلى تميزكم على نطاق واسع وعلى جميع أعمالكم قرّر رئيس الجمهورية الفرنسية منحكم وسام الإستحقاق الوطني من رتبة فارس».

عشاء الجمعية الخيرية لرعاية **مار مارون** - بيروت: ممتاز!

من اليمين: المطران بولس مطر، الوزير منصور بطيش، رئيس الجمعية رولان غسطين والأب ريشار ابي صالح



صورة تذكارية مع الوزير بطيش



من اليمين: ميرنا غسطين ومارو الخازن

ازدانت موائد صالة الإمارات في فندق «هيلتون بيروت حبتور» بباقات رائعة من التوليب الربيعية من اللونين الأصفر والأبيض ليل السبت ٩ آذار الفائت حيث كانت الجمعية الخيرية المارونية لرعاية مار مارون - بيروت تقيم عشاءها السنوي المتميز كالعادة.

رعى المناسبة سيادة مطران بيروت بولس مطر وحضرتها شخصيات منها وزير الإقتصاد منصور بطيش والوزير السابق وديع الخازن ووجوه معروفة من القضاء والمجتمع الخيّر والنقابات.

استهل الحفل بخطاب قيم ألقاه رئيس الجمعية لرعاية مار مارون المهندس رولان غسطين، ثم ألقى رئيس المجلس العام الماروني الشيخ وديع الخازن وراعي الاحتفال وأبرشية بيروت المطران بولس مطر كلمتين من القلب من وحي المناسبة.

بأغانيه الجميلة، أحيا المطرب جيلبير صالحاني حفل العشاء الملفت بسخائه وتنظيمه الدقيق.



نهار ماراتوني جميل مع الحركة التطوعية اللبنانية



من اليمين: منى عفيش، ألكسا قيامه وصونيا كليموس



من اليمين: حنان صادق، نادرة نجم، ألكسا قيامه وسهام هلال



رئيسة الحركة التطوعية اللبنانية برفقة تريز الخوري ومادلين شكور

دعت الحركة التطوعية اللبنانية لتمضية نهار ماراتوني طويل في نادي لا مارينا الضبيه.

أكثر من مئتي سيدة من مجتمعنا شاركن في هذا اللقاء الممتع الذي استهل بقهوة الصباحية عند الساعة العاشرة وتخلله لعب بالورق ومعرض أرتيزانا وغداء بوفيه سخي وسحب تومبولا على جوائز كلها رابحة.

رئيسة الحركة التطوعية اللبنانية الفاضلة ألكسا قيامه ألقى كلمة للمناسبة عدت فيها نشاطات الحركة مشيرة الى ان ريع هذا النهار سيعود الى مساعدة المسنين والمعوزين.

الأب نداء ابراهيم المخلصي محاضراً في كنيسة سيدة الإنتقال «بالصيفي فيلج»



الحضور



المحامي فادي مصري



الأب نداء ابراهيم المخلصي

حاضر الأب نداء ابراهيم المخلصي في كنيسة سيدة الإنتقال للآباء المخلصيين في «صيفي فيلج» عن «آلام المسيح صلبه وقيامته في الأيقونوغرافيا البيزنطية»، في حضور حشد من المؤمنين وبدعوة من رئيس لجنة الكنيسة المحامي فادي مصري.

السفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس ضيفة شرف في الغداء الربيعي للصليب الأحمر اللبناني - صيدا



يقطعن قالب الحلوى



من اليسار: السفيرة سلوى يونس، النائبة بهية الحريري، د. ليلي غندور ومحمد السعودي

كعادته في كل سنة، استقبل الصليب الأحمر اللبناني فرع صيدا السفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس ضيفة شرف في غداء الربيعي الذي أقيم في استراحة صيدا برعاية رئيس الصليب الأحمر اللبناني د. أنطوان الزغبي ممثلاً بنائبة د. ليلي غندور وحضور رئيسة الصليب الأحمر فرع صيدا هيام البزري. شارك في الحفلة النائبة بهية الحريري ورئيس بلدية صيدا محمد السعودي وشخصيات سياسية واجتماعية ومسؤولون في الصليب الأحمر اللبناني. ألقى هيام البزري كلمة رحبت فيها بالحضور وهدت نشاطات الصليب الأحمر فرع صيدا وإنجازاته شاكرة الأيادي البيضاء، مخصصة د. سلوى يونس بكلمة طيبة حيث نوهت بمبادراتها العديدة من خلال مؤسستها للتنمية الإنسانية تجاه المؤسسات الخيرية وخاصة الصليب الأحمر اللبناني. بدورها حيت السفيرة يونس الحضور وعابدت الأمهات في عيدهن وتحدثت عن دور الصليب الأحمر اللبناني ودعت للتكاتف معه والتعاون لمساعدة الشعوب المتأثرة من الأزمات والكوارث الطبيعية. ثم جرى قطع قالب حلوى بالمناسبة.

غداء ممتع لرابطة الأصدقاء سبقت ندوة حوارية علمية عن الأناهايم



تريز الخوري ومادلين شكور ووقفاً نيكول صغير، فيكي رنو وأنطوانيت ديراني



اللجنة الثقافية مع المحاضرة من اليمين: ريا نصر، ماري جوزي افرام، غلاديس شمالي، ميا أصاف، د. زينة شمالي، مي أبي شاكر وفيقيان الياس

بدعوة من اللجنة الثقافية في رابطة الأصدقاء، التقى أربعمائة شخص معظمهم سيدات، يوم الخميس ٧ آذار في نادي اليخوت ATCL - الكسليك وذلك للمشاركة في ندوة حوارية بعنوان «داء الأناهايم: لغد ملؤه أبحاث وآمال»، أحيته الدكتورة القديرة زينة شمالي الآتية من الولايات المتحدة الأمريكية. تلى الندوة حفل غداء فرح عاد ريعه لمشاريع رابطة الأصدقاء الخيرية «في خدمة الآخر».

عفت كريدية تكرم رنده بري



رنده بري وعفت كريدية

كرّمت عفت كريدية قرينة رئيس المجلس النيابي رنده بري خلال مأدبة غداء أقامتها على شرفها في الثاني من نيسان في فندق كورال بيتش - الجناح. رحبت عفت بالست رنده بهضامتها المعروفة وبكلمات جميلة قالتها على الميكروفون، معددة نشاطاتها الإنسانية الاجتماعية خصوصاً في

جنوب لبنان، كما رحبت سيدة الجواهر عفت على طريقته الخاصة بالصدقات العديداً اللواتي تسلمن عند الدخول هدية تذكارية (عقد فيروزى) من يدي عفت الذوقية. حضرت الحفلة ليلي الصلح حماده، منى الهراوي، فوزية الخرافي، الشبيخة ام سعد راشد، شقيقة الشبيخة موزا، فاطمة النجاري (عقيلة سفير مصر) إيمان خير، لبنى عبيد، منى فارس، إلهام قباني، دانيال صيداني، دلال الشبيخة، أميمة اللوزي، فرانس يونان، نادين زخم، ريجينا فنيانوس، الشقيقتان انجيل مينا وهنا صباغ...



من اليسار: الشبيخة ام سعد راشد، هيام عاصي، أمينة بري فواز وأنجيل مينا

من اليسار: منى فارس، إيمان خير، عفت كريدية، ميراي بويز، دانيال صيداني، ميسا كالمو وريما طباره

د. فؤاد زمكحل خلال غداء - نقاش مع السفير الفرنسي:

خلق تأزر مع المغتربين اللبنانيين لتطبيق استراتيجيات التنمية الجديدة



نظم مجلس إدارة تجمع رجال وسيدات الأعمال اللبنانيين في العالم برئاسة الدكتور فؤاد زمكحل وفي حضور أعضاء مجلس الإدارة والمجلس الاستشاري ومجلس الأمناء غداء - نقاش مع السفير الفرنسي برونو فوشيه تناول محاور عدة أبرزها: رؤية فرنسا للبنان والمنطقة، العلاقات الاقتصادية بين لبنان وفرنسا، تنفيذ مقررات مؤتمر «سيدر» والتأزر بين الشركات اللبنانية والفرنسية، إضافة الى التأزر في ما بين قادة الأعمال من كلا البلدين.

وقال د. زمكحل «علينا ان نتعلم الكثير من قيم وأسس جمهوريتكم: الحرية والمساواة والأخوة.. ان تطبيقها في لبنان سيكون حلماً وهدفاً النهائي». داعياً الى إقامة شركات متميزة مع رجال الأعمال الفرنسيين ولا سيما مع مجتمع المغتربين اللبنانيين الذي أنشئ في فرنسا منذ أجيال، وخلق تأزر إنتاجي معهم للتمكن من تطبيق استراتيجيات التنمية الجديدة.

من جهته تحدث فوشيه فركز على محاور: رؤية فرنسا للبنان والمنطقة، العلاقات الاقتصادية بين لبنان وفرنسا، تنفيذ مقررات مؤتمر سيدر CEDRE والتأزر بين الشركات الفرنسية واللبنانية، إضافة الى التأزر في ما بين قادة الأعمال من كلا البلدين.

وقال: «ان تنفيذ مقررات «سيدر» يقع على عاتق الحكومة اللبنانية وإجراءاتها التي ينبغي ان تتخذها حيال مكافحة الفساد والحوكمة في القطاع العام، إضافة الى الإصلاحات الاقتصادية الضرورية. إنه شأن لبناني داخلي صرف حيال إتخاذ هذه الإجراءات الاقتصادية الضرورية من قبل هذه الحكومة. أما من جهة فرنسا فهي قدمت المساعدة من خلال تنظيم مؤتمر «سيدر» في باريس، وما نجم عنه من قروض وهبات للقطاعات الاقتصادية اللبنانية، والتي تبلغ بنحو ١٢ مليار دولار».



أيدي لمع ونادرة نجم خلال الحفلة

غداء - عيد للجمعية المسيحية للشابات (أشرفية - شياح) في EAU DE VIE

في مناسبة عيد الأمهات وحلول فصل الربيع، أقامت جمعية الشابات المسيحيات (الأشرفية والشياح) برئاسة الناشطة أيدي لمع غداءً فاخراً في المطعم الفخم EAU DE VIE المطل من أعالي فندق فينيسيا على المارينا ببيروت. الإلتقان كان عنوان هذا اللقاء النسائي الذي تميّز بأجوائه الفرحية وبموائد غنية بالأكل وديكور ربيعي مع باقات أزهار بخور مريم (CYCLAMEN) الموزعة على الطاوات. حتى بطاقات التومبولا ازدانت بورود - أقلام من كل الألوان وكانت بمثابة هدايا تذكارية للمناسبة الحلوة.

تخللت الحفلة كلمة عذبة للرئيسة أيدي لمع وانتهت على أنغام «الهافي بورثادي» حول قالب حلوى مؤلف من ثلاث طبقات ومكّمل بالرقم ٨٠ قطعه المحبوبة نادرة نجم احتفاء بعيد ميلادها الثمانين. وعقبال المئة يا نادرة!

NEW Collection

spring-summer 2019



MINKLADY

BEIRUT | SAMI EL SOLH BOULEVARD | BADARO

TEL: +961 1 380263 | +961 3 713216

 @MINKLADYFURBEIRUT  @MINKLADY_FUR_BEIRUT

«ميت لايف» METLIFE تكرم وكلاءها المتفوقين وموظفيها



من اليمين: ELENA BUTAROVA، ريكاردو سليمان، عامر وجيهان عبد الملك وماري سعادة



من اليمين: كارل و MARIUXI طاشجيان و MARIAN AMEZCUA



عامر عبد الملك



ELENA BUTAROVA



كارل طاشجيان

أقامت شركة ميت لايف METLIFE في لبنان تزامناً مع الذكرى الـ ٦٥ لانطلاقتها وعلى جاري عاداتها السنوية حفل توزيع جوائزها في قاعة بافيون - وسط بيروت، وذلك تكريماً لوكلائها المتفوقين وموظفيها. تخلل الحفل كلمة لمدير عام الشركة كارل طاشجيان أشاد فيها بالثقة التي بنتها الشركة مع عملائها طوال

الأعوام بفضل المنتجات والخدمات عالية الجودة وذات المستوى العالمي التي تقدمها، مثنياً على الدور الفعال لفريق عمل الشركة وجهودهم الحثيثة للتطور وتحقيق الأفضل دائماً.

وبعد توزيع الجوائز، تم قطع قالب الحلوى إحتفالاً بالمناسبة وتمتع الحضور ببرنامج فني أعد خصيصاً حيث استمتع الحاضرون بأجواء لا مثيل لها.



من اليسار: سلوى ونسرين وغسان عبيد، اندره شاتيللا، جسي وزاهي فارس



من اليمين: جوني كورديان، نورا القاضي، ايڤا ونخلة حسيني



من اليمين: تريز متني، رنا ووجدي شعار



من اليمين: كارل طاشجيان، سمير الحص و عامر عبد الملك



من اليمين: الاستاذة كارولينا رزق، رندا وغسان ناكوزي، الاستاذ أنور وماري لويز سلوان



من اليمين: نجاة والعميد سامي نصيري، ايناس و الاستاذ فادي مغيزل



من اليمين: كارل طاشجيان، ريكاردو سليمان وعامر عبد الملك



د. جان ونايلة شمالي



هراثش ونانور عينتبليان



من اليمين: إبتسام عطوي، ليليان الحاج، أنطوان زغيب، بولس وكاتيا مرهج



من اليمين: سجا ومرتضى زين الدين، ريمون وساندرا خوري، وجدي ورنال الشعار



من اليمين:
بطرس شدراوي،
ميريم أبشي، لور
نصر، ميرنا
وايلي شام



من اليسار:
إدغار باسيل،
رضا سكاف،
لور نصر،
رنيم وشفيق
سليمان



من اليمين:
هانيا حداد،
فاتن الحاج،
جورج عبود،
جاكلين
وجورج فارس



من اليمين:
ساره وسلمان
ناصر، ايلي
عبود، جورج
أبو عيد
وفيفيان أبو
عيد

«ميونيخ ري مارين» و«بروكتك» تكرمان شركاءَهما التجاريين في لبنان



من اليمين: لبيب نصر، ماكس زكار، أسعد ميرزا، RONALD KARGL وسلام حنا



MATHIAS HIERL والكابتن ريشار شلهوب



من اليمين: جنيفاف شلهوب، رنيه خلائط، الكابتن ريشار شلهوب، فاتح بكداش وكريم حماده

أقامت شركة ميونيخ ري مارين Munich Re Marine بالتعاون مع شركة بروكتك Broktech مأدبة عشاء كرمها خلالها اركان شركات التأمين في لبنان. وبحب فريق Broktech بالرئيس التنفيذي للشركة السيد Ronald Kargl الذي يزور لبنان للمرة الأولى ويرافقه Mathias Hierl و Thorge Scheel اللذان على دراية ومعرفة سابقة بالسوق اللبنانية.

يعكس حضور «ميونيخ ري» إلى سوق الشرق الأوسط التزامها بالعمل في المنطقة جنباً إلى جنب مع شركائها المحليين من أجل التحسين المستمر في تلبية متطلبات سوق التأمين البحري في المنطقة وخارجها. وفي معرض حديثه خلال كلمته الترحيبية أكد Kargl مواصلة الإلتزام بالسوق والوقوف إلى جانب عملاء Munich Re وبحثهم عن الفرص الحالية والمحتملة من خلال استكشاف عمليات التطوير والتوسع في عملياتهم التجارية.



من اليسار: زاربه بصمجان، فاتن دوغلاس، THORGE SCHEEL، KERSTIN MARX وجان حليس



من اليمين: أدوار طرابلسي، رونالد شدياق، سامر أبو جوده، حليم بو حرب والكابتن ريشار شلهوب



من اليسار: داني سيف الدين، بسمة بركات، ايلي عبد الساتر، باتريسيا سقيم وجودت أبي سعد



من اليسار: MATHIAS HIERL، سامي الخوري و ALESSIO STURLESE

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
يُعتمد عليها



حافظ على مستقبلهم

اضمن راحة البال مع شركة التأمين الأردنية
وتأمينها الذي يغطي مختلف جوانب الحياة
(البحري، الطبي، الحوادث، الهندسي،
الحياة، السيارات والممتلكات).



التأمين الصحي



تأمين الحياة



تأمين السيارات



التأمين البحري



تأمين الحوادث



تأمين الممتلكات



التأمين الهندسي

هاتف: 6 4634161 (+962) فاكس: 6 4637905 (+962) www.jicjo.com

الأردن: عمان (الدوار الثالث وفرع المدينة/ وسط البلد) - العقبة - الإمارات العربية المتحدة: أبوظبي - دبي - الشارقة - الكويت



برنامج خاص لتأمين
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة

منتجات تأمين
متخصصة ومصممة
لحماية أعمالكم

المجلة الاقتصادية 1

التأمين السعودي
Saudi Insurance

ندوة التأمين السعودي الخامسة
5th Saudi Insurance Symposium
27 - 28 March 2019 | ٢٧ - ٢٨ رجب - ١٤٤٠



AL BAYAN MAG

العدد ٥٦٩ • السنة التاسعة والأربعون • نيسان (ابريل) ٢٠١٩
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 569 • 49 YEARS • APRIL 2019



عبد الرحمن العبره:
نطلع الى ان يقود تأمين الحماية والادخار
التمويلي قطاع التأمين السعودي في السنوات القادمة

الجزء الثاني
PART II

This part is sponsored by

شركة الأهلي للتكافل
ALAHLI TAKAFUL COMPANY

هذا الجزء يصدر برعاية

محافظ «ساما» د. أحمد الخليفي:

حثنا شركات التأمين على تقوية مراكزها المالية وزيادة الاندماجات في ما بينها



5 289000 017804

BAHRAIN: BD3 • EGYPT: EP30 • FRANCE: Euro5 • JORDAN: JDS • KSA: SR25 • KUWAIT: KDZ • LEBANON: L7.500 • MOROCCO: Dir50 • OMAN: OR3 • QATAR: QR25 • SAUDI: SR200 • UAE: Dir25 • YEMEN: YR1.350

برامج الأهلي للتكافل

للحماية والإدخار



برنامج الأهلي للتعليم



شركة الأهلي للتكافل
ALAHLI TAKAFUL COMPANY

برنامج الأهلي للتعليم، مصمم لمساعدة على الادخار من أجل تحقيق أهداف مالية ومستقبلية لتعليم الأبناء، كما يتضمن البرنامج ميزة ضمان سداد جميع الاشتراكات في حال وفاة حامل الوثيقة أي العميل.

الأهلي تكافل ترعى هذا العدد شكر للقطاع السعودي

ترعى شركة الأهلي تكافل هذا العدد الذي خصصه بالكامل لفعاليات ندوة التأمين السعودي في دورتها الخامسة بالإضافة الى نتائج شركات التأمين السعودية خلال العام ٢٠١٨ .
وشركة الأهلي تكافل عندما تدعم جهدها هذا، إنما تعبر عن اهتمامها الجدي بتسليط الضوء على تطوّر التأمين في المملكة العربية السعودية. ونشكر أيضاً جميع الشركات التي دعمت «البيان الإقتصادية» وقدرت جهودها لإنهاض قطاع التأمين كما نخصّ اللجنة المنظمة للندوة وعلى رأسها السيد عادل العيسى بشكر خاص.

ترتيب الصفحات

نشرنا احاديث كبار أركان شركات التأمين في المملكة العربية السعودية بحسب أرباح شركاتهم المحققة خلال العام ٢٠١٨ مع بعض الإستثناءات لورود بعض الأحاديث بعد ترقيم العدد. ثم اعتمدنا نشر أخبار مقدمي الخدمات ووسطاء التأمين والإعادة وبعدها الأحاديث باللغة الإنكليزية.

المعلنون في هذا الملحق

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE	73	GLOBEMED SAUDI	43
ACIG	70	IHC	39
AL AFAQ	55	JADARA ALALAMIA	29
AL AHLIA FOR COOPERATIVE	63	KINGDOM BROKERAGE	59
AL SAGR COOPERATIVE	13	LIBERTY	41
ALAHLI TAKAFUL	84	MUNICH RE	74
ALAHLI TAKAFUL	02	NAJM	09
ALAHLI TAKAFUL	83	NASCO RE	78
ALLIANZ SAUDI	51	SAICO-DAMANA	76
APEX	27	SALAMA - KSA	65
ARABIA INSURANCE COOP	57	SAUDI BROKERS	31
BURUJ	61	SWISS RE	53
CHEDID RE	35	TRADE UNION	19
CHUBB	67	WALAA	23
ECHO RE	81		
ELITE RE	37		

ماذا يتضمن العدد الخاص بندوة التأمين السعودي؟

٤.....	افتتاح المؤتمر
٧.....	جلسة العمل الاولى
٨.....	جلسة العمل الثانية
٩.....	جلسة العمل الثالثة
١١.....	جلسة العمل الرابعة
١٢.....	جلسة العمل الخامسة
١٤.....	جلسة العمل السادسة
١٥.....	جلسة العمل السابعة
١٦.....	جلسة العمل الثامنة
١٨.....	محاضرة د. مازن ابو شقرا
٢١ / ٢٠.....	نتائج شركات التأمين السعودية
٢٢.....	د. شباب الغامدي (CCHI)
٢٤.....	عبد الرحمن العبره (AL AHLI TAKAFUL)
٢٦.....	حسام القناص (TRADE UNION)
٢٨.....	سامر كنج (BURUJ)
٣٠.....	عبد العزيز الخريجي (CHUBB ARABIA)
٣٢.....	خالد الغامدي (ALLIANZ SAUDI FRANSI)
٣٣.....	ANDREAS BRUNNER & DAVID COOK (ALLIANZ SAUDI FRANSI)
٣٤.....	عمر العجلاني (SALAMA)
٣٦.....	مشعل الشايع (AL AHLIA FOR COOP)
٣٨.....	عمار حلواني (ARABIA)
٤٠.....	هشام الشريف (ACIG)
٤٢.....	طلال فدا (AL SAGR)
٤٤.....	سعود الراجي (AL RAJHI TAKAFUL)
٤٥.....	فواز الحجري (MALATH)
٤٦.....	صقر نادر شاه (AL JAZIRA TAKAFUL)
٤٧.....	منير البورنو (GULF UNION)
٤٨.....	ايهاب لنجاوي (GULF GENERAL)
٤٩.....	عبد العزيز البوق (TAWUNIYA)
٥٠.....	د. محمد السليمان (NAJM)
٥٢.....	نجيب بوحت (MIG HOLDING)
٥٤.....	جاد معوض (GLOBEMED/KSA)
٥٦.....	ايلى ابي راشد (CHEDID RE)
٥٨.....	محمد المدهون (KINGDOM)
٦٠.....	م. سامي العلي (JADARA ALALAMIA)
٦٢.....	سعد خبان (IHC)
٦٤.....	سامر الفايز (ELITE)
٦٦.....	طارق الحسيني (SAUDI BROKERS)
٦٨.....	بدر الشايع (DIAMOND)
٦٩.....	كيف كيشيشيان (LONSDALE)
٧٠.....	عبد الصمد السنوسي (CONCORD)
٧١.....	عادل العيسى (رئيس اللجنة المنظمة)
٧٢.....	هادي حشيشه (SCOR)
٧٣.....	خالد اللقاني (AL ALAMIYA)
٧٥.....	JOHNSON VARUGHESE (WALAA)
٧٧.....	SEZI MERIC (ECHO RE)
٧٩.....	LUCAS MUELLER (SWISS RE)
٨٠.....	عشاء شديد ري
٨٢.....	عشاء ACE

Lebanon

Beirut Head Office:
Sami El Solh Boulevard
Rahal Building - 6th Floor
P.O.Box: 11-1510
Riad El Solh 11072080
Phone: +961 1 396805
Fax : +961 1 396417

رئيس التحرير:
اميل زخور

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com



اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

محافظ «ساما» د. أحمد الخليفي افتتح فعاليات ندوة التأمين السعودي: حثنا شركات التأمين على تقوية مراكزها المالية وزيادة الاندماجات في ما بينها



من اليمين: د. شباب الغامدي، اللواء عبد الرحمن الحسيني، د. فهد الشثري، د. احمد عبد الكريم الخليفي، ابراهيم الزعابي، اللواء خالد بن احمد، عبدالله بن غنام، عبدالله التويجري، عبد المحسن الفارس، فهد الحصني وهشام الشريف



من اليمين: راكان ابونيان، عادل العيسى، باسم عوده، عبد العزيز السديس، الشريف خالد آل غالب، طلال ناظر وعبدالله التويجري



من اليسار: عبد الرحمن العبره، راكان ابونيان، سعود الراجحي، نايف الراجحي، صقر نادر شاه وطل ناظر

أكد محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» الدكتور أحمد الخليفي في افتتاح فعاليات ندوة التأمين السعودي في دورتها الخامسة بالرياض ان العمل جار عبر برنامج تطوير القطاع المالي لتعزيزه من خلال زيادة منتجاته، وكشف عن تلقي «ساما» طلبات للاندماج من شركات تأمين محلية واستقبال طلب شركتين أخريين إحداهما أجنبية والأخرى عربية لدخول السوق السعودية. وأوضح الخليفي ان هناك حاجة ماسة للعمل على تعزيز التوعية بأهمية الادخار والحماية، مشيراً الى ان حماية الممتلكات تعتبر من المنتجات التي ليست موجودة في السعودية، مشدداً على أهمية تشجيعها بجانب المنتجات الأخرى. وشدد الخليفي على نظام مراقبة قطاع التأمين التعاوني منوهاً ان «ساما» تعمل على تطويره لخدمة القطاع والعملاء ليواكب النمو الإقتصادي المأمول، تحت مظلة تطوير القطاع المالي حالياً، مشدداً على الاندماج لتقوية الشركات حتى تصبح قادرة على تلبية متطلبات الإقتصاد السعودي. ولفت الى ان هناك عدداً من اللوائح تعمل عليها حالياً لتحسين القطاع في ما يتعلق بالتأمين الشامل في المركبات المؤجرة مالياً، لأنها تحتوي على مبحث حول حقوق العملاء، مشدداً على أهمية ان يكون لدى العميل الخيار ليؤمن مع شركة تأمين أو يؤمن مع شركات التأجير التمويلي.



من اليسار: سلطان الجريس، الشيخ مبارك الخفرة، محمد الشايح، موسى الربيعان، والشريف خالد آل غالب



احمد عبد الكريم الخليفي خلال القائه كلمته



من اليسار: طلال فدا، شفيق رميح، شاهر المدني، عبد العزيز المراد وعمر بن جبير



من اليسار: عبد العزيز الخريجي، المهندس نبيل جوخدار، مشارك، سعد خباز ومن اليمين: عبد العزيز البوق



من اليمين: حسام الحداد، عادل العيسى وباسم عوده



من اليسار: جان بيار عساف وغسان سلامه



حوار بين د. احمد الخليفي وعبدالله التويجري

السعودية أيضاً نظراً لأن نشاط التأمين الصحي وتأمين المركبات حالياً يشكلان نسبة ٨٥ في المئة حيث أن أغلب عمليات الاحتيال تقع في هذين النشاطين». ولفت الخليفي الى ان «ساما» تعمل مع شركات التأمين لمكافحة الاحتيال لتعزيز التنسيق مع الجهات القانونية حتى تخفف عمليات الاحتيال لأنه يقلل تنافسية القطاع ويقلل الثقة فيه ويضعف الربحية وينعكس في شكل أسعار أعلى للعملاء، على حدّ تعبيره، متطلعاً لزيادة نشاط التأمين حتى يصبح أحد الأنشطة المعززة للإقتصاد السعودي.

نتطلع لطرح المزيد من المنتجات لتعميق سوق التأمين وخدمة الإقتصاد السعودي

شركات عملاقة

وحث الخليفي على جذب رؤوس الأموال لتأسيس شركة عملاقة لتأمين قطاع الطيران والقطاع البحري السعوديين حتى لا يحتاج ليؤمن خارج البلاد، حاثاً الشركات على رفع رؤوس أموالها، حتى تستطيع التأمين على مثل هذه المخاطر الكبيرة وتلافي خروج رؤوس الأموال للخارج.

وتابع الخليفي: «نتطلع لنمو القطاع بشكل يواكب نمو الإقتصاد السعودي ويرتقي الى مستوى الطموح وفق (رؤية ٢٠٣٠) حيث حدثنا شركات التأمين على المزيد من تقوية مراكزها المالية والمزيد من الاندماجات وزيادة عمق سوق التأمين في الإقتصاد السعودي».

تقوية المراكز المالية للشركات

ووفق الخليفي فإن مساهمة قطاع التأمين داخل السعودية تعدّ حالياً مقارنة بالدول الأخرى أقل من المأمول، حيث تمثل تقريباً ١,٥ في المئة من الناتج الإجمالي المحلي، بينما المستويات العالمية أعلى متطلعاً لطرح المزيد من المنتجات التي تعمق سوق التأمين وتخدم الإقتصاد السعودي. وعن آخر المستجدات بشأن الاندماجات في شركات التأمين قال الخليفي: «تقدمت ٤ شركات على أساس اندماجين أحدهما في مرحلة متقدمة»، مشدداً على أهمية الاندماج وأهمية تقوية مراكزها المالية حيث ستصبح جزءاً من التنظيمات المقبلة للمؤسسة لفرض رؤوس أموال أعلى. وفي ما يتعلق بواقع التحديات وحالات الاحتيال في قطاع التأمين بالسعودية، قال الخليفي: «عمليات الاحتيال في القطاع موجودة في كل دول العالم، وفي



من اليسار: خالد اللقاني، م. محمد بصراوي وحسام ملائكة



من اليسار: عمر بيلاني، دينو جمعة، فارس قموه، باسم عوده، نجيب بحوث، د. مازن ابو شقرا، ايلي دعبول و ابراهيم سلامة



عمر العجلاني محاطا بفريق عمل سلامة للتأمين



من اليمين: أسامه ابو غزالة و توفيق أبو شديد



من اليسار LUCAS MULLER



من اليسار: حسام القناص، الشيخ سليمان الصالح و هادي حشيشة

مركز الصلح

وفي وقت تقترب «ساما» فيه من إطلاق مبادرة مركز الصلح بين العميل وشركات التأمين، استقبلت «ساما» نحو ٣٠ ألف شكوى في عام ٢٠١٨، حيث نوّه الخليلي بأن المركز يخدم العملاء ويهدف لأن يتقدم العميل إلكترونياً بشكوى على شركة من شركات في حالة خلافات بشأن المركبات فقط التي تبلغ ٥٠ ألف ريال (١٣,٣ ألف دولار) فأقل.

٩,٦ مليارات دولار حجم قطاع التأمين

واستعرض الخليلي مراحل تطور ونمو قطاع التأمين مبيناً أن المؤسسة تعمل على تعزيز الثقة في القطاع الذي وصل حجمه الى نحو ٣٦ مليار ريال (٩,٦ مليارات دولار) مقارنة بـ ٥ مليارات ريال (١,٣ مليار دولار) عند بدء تطبيق الأنظمة الرقابية. ونوّه بأن ذلك مؤشر معدل نمو جيد، بالإضافة الى ان عدد العاملين ارتفع من ٥ آلاف موظف ليصبح الآن أكثر من ١١ ألف موظف، وبنسبة توظيف عالية جداً.



من اليسار: فواز الحجي و وليد النويصري



من اليسار: عبدالله الغامدي، محمد المعجل، احمد المطليق، ود. احمد الطحيني



من اليمين: الشيخ سليمان الصالح

جلسات العمل

خبراء ومشاركون بحثوا في الإستثمارات وتنافسية الشركات الأجنبية وتعزيز الإدخار وعرضوا حلولاً لمعالجة تحديات التأمين السعودي

الجلسة الأولى: أثر دخول فروع شركات التأمين الأجنبية للسوق

إبراهيم الزعابي: تجربة الإمارات مميزة مع الشركات الأجنبية

وحول التجربة الإماراتية في استقطاب شركات التأمين الأجنبية، تحدث الزعابي قائلاً: «للإمارات تجربة مميزة مع شركات التأمين الأجنبية، تمثلت في تطوير السوق الإماراتية، فمعظم تلك الشركات لديها المعايير المهنية العالية التي أثرت بها السوق المحلية».



ترأس الجلسة حسام القناص الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين وعضو اللجنة التنفيذية ورئيس اللجنة الفرعية لتأمين الممتلكات والحوادث وإعادة التأمين وتحدث فيها: د. فهد الشثري وكيل محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي للرقابة، إبراهيم الزعابي مدير عام هيئة التأمين الإماراتية وهادي حشيشة الرئيس التنفيذي لشركة SCOR RE في الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

من اليسار: حسام القناص، إبراهيم الزعابي، د. فهد الشثري وهادي حشيشة وحول نتائج دخول شركات التأمين الأجنبية إلى السوق المحلية على مستوى

منتجات التأمين، قال الزعابي: «بات الآن لدينا منتجات تأمينية متخصصة في السوق الإماراتية، مثل تأمين العمالة الوافدة، وتأمين المجمعات الصناعية، حيث تأتي تلك المنتجات نتيجة للتنافسية العالية بين شركات التأمين في السوق المحلية، والمستفيد النهائي».

هادي حشيشة: الشركات الأجنبية تثري الأسواق المحلية

قال حشيشة: «أتفق تماماً مع ما قيل في هذه الجلسة بأن شركات التأمين الأجنبية لديها ما يكفي من المقومات والإمكانات التي تسهم في إثراء الأسواق المحلية، وذلك من خلال إدخال التقنية الحديثة وتطوير تكنولوجيا البيع، كالمتاجر الإلكترونية، إضافة إلى إطلاق منتجات تأمينية متخصصة كتأمين المخاطر السيبرانية».

فهد الشثري: مساهمة الشركات الأجنبية في البيئة التنافسية

أكد د. فهد الشثري في الجلسة الأولى «أهمية مبادرات رؤية ٢٠٣٠ في تعزيز الإقتصاد الوطني عبر تنوع مصادر الدخل»، مبيناً ان قطاع التأمين هو أحد القطاعات التنموية التي تستهدفها الرؤية، بوصفه داعماً أساسياً للنمو الإقتصادي. وأضاف الشثري «سيساهم الاستثمار الأجنبي أو دخول فروع شركات التأمين الأجنبية إلى السوق السعودية في تعزيز الكفاءات والخبرات، وتطوير الكوادر الوطنية، وذلك بسبب البيئة التنافسية الناتجة عن دخول تلك الشركات إلى السوق، في حين تقوم (ساما) بدور رئيسي في تطوير المهارات والخبرات للكوادر الوطنية من خلال اطلاق البرامج والدورات، فجميع تلك البرامج التدريبية، التي أطلقتها خلال الفترة الماضية، هدفت إلى رفع مستوى الجاهزية لدى الشباب السعودي للعمل في قطاع التأمين، ليصبح قادراً على المنافسة في سوق العمل».



من اليمين: بدر الشايح، JOHNSON VARUGHESE، ميااس حسن خان وواصف منهااس



اركان CHEDID INS. BROKERS من اليسار: جو فضول، محمد الحارث، سالم سليمان وجاد قنبر



من اليسار: الشيخ مبارك الخفرة وعبد المحسن الفارس



من اليمين: ليثا القيسي، عاصم الدغيم ونوران الودقاني



من اليسار: كريم حمدان، عبدالله القبيلي وطارق حيدر

الجلسة الثانية: دور قطاع التأمين في الإيدار

المالي، وهي تمكين التخطيط المالي إلى دعم وتحفيز الطلب على منتجات الإيدار، ودعم الابتكار، وتحسين منظومة الإيدار، والتثقيف المالي».

د. مازن أبو شقرا: لا منتجات متطورة تخاطب جمهور الشباب

وفي كلمته قال د. مازن أبو شقرا: «لا شك أن هناك حاجة إلى معالجة أسباب تدني معدل مستوى الوعي، وعدم الانضباط أو الإلتزام في الإستمرار بالإيدار، في حين يعد السبب الثاني هو الأبرز، إلا أن هناك ثمة عوامل تساهم في تدني مستوى الإيدار، كاعتماد الكثير من الشباب على أسرهم في تأمين الحد الأدنى للمستوى المعيشي، إضافة إلى عدم وجود منتجات متطورة تخاطب جمهور الشباب الذي يشكل مانسبته ٦٠٪ من تعداد سكان المملكة».

نايف المسند: خطوات مهمة نحو تعزيز الوعي بأهمية الإيدار

ومن جهته، استعرض المسند نماذج عديدة للإيدار، مؤكداً ضرورة تعزيز منظومة الشراكة بين القطاعين العام والخاص في تبني خطوات مهمة نحو تعزيز الوعي بأهمية الإيدار.



ترأس الجلسة عبد الرحمن العبره الرئيس التنفيذي لشركة الأهلي للتكافل وعضو اللجنة التنفيذية ورئيس اللجنة الفرعية للحماية والإيدار وتحديث فيها: عبدالله التويجري مدير عام الرقابة على التأمين في مؤسسة النقد العربي السعودي، عبدالله بن غنام وكيل هيئة سوق المال للشركات المدرجة والمنتجات الإستثمارية، د. مازن أبو شقرا المدير الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا وقبرص في شركة GEN RE ونايف المسند المدير التنفيذي لإدارة الثروات في شركة الأهلي المالية.

عبدالله التويجري: عدم وجود محفزات للإيدار وراء انخفاضه

أرجع عبد الله التويجري أسباب انخفاض معدل الإيدار بين السعوديين إلى عدم وجود محفزات للإيدار، إضافة إلى تدني مستوى الوعي بأهميته، إلا أن الرؤية ٢٠٣٠ تبنت مبادرات عدة، من خلال إطلاق برنامج تطوير القطاع المالي. وأضاف التويجري خلال مداخلة في الجلسة التي أدارها بامتياز عبد الرحمن العبره «تستهدف الركيزة الثالثة لبرنامج تطوير القطاع



اركان BARENTS RE و KUWAIT RE



من اليسار: سعود الراجحي، نايف الراجحي، صقر نادر شاه وطل ناظر



من اليمين: رضا الدرباس وطارق الحسيني



من اليمين: جاك بريص وداوود الدويسان



من اليسار: غسان وازن، DENNIS SEBASTIAN و جهاد غانم



Vision

To be the backbone of the motor insurance ecosystem, trusted partner to all stakeholders and leading service provider based on an efficient and data-driven approach.

Mission

To deliver unique and innovative services to our customers seamlessly, improve safety standards and awareness in the motor industry, be the employer of choice for Saudi talent.





من اليمين: رزق الخوري، محمد الحميدي ومحمد المصري



من اليمين: جورج قبان وفي الصف الثاني جاك بريص



من اليمين: سامر كنج ومنير البورنو



من اليسار: لويس مايو، جو فضول، محمد كويار، جاد قنبر، طارق حيدر ومحمد حارث



اركان مدغلف ونيوتن (NEWTON)

الجلسة الثالثة: الخبر الإكتواري ودوره في التطور السريع لقطاع التأمين



من اليسار: JOHNSON VARUGHESE، احمد القريشي، GRAMI و JAFFER

ترأسها JOHNSON VARUGHESE الرئيس التنفيذي لشركة WALAA وتحدث فيها: SARWAR GRAMI الخبير الإكتواري في «ساما»، أحمد القريشي مدير إدارة المخاطر والمدير الإكتواري في شركة إعادة و SAFDER JAFFER المدير العام لشركة MILLIMAN.

تناولت الجلسة الحوارية الثالثة دور الخبير الإكتواري في التعامل مع المتغيرات التي تواجه قطاع التأمين من خلال البحث في إمكانية توظيف خبرات الإكتواريين وعلاقتهم مع شركات التأمين، ودورهم في الخدمات المقدمة لهذه الشركات والتي تشمل تطبيق الإحصائيات والحسابات والأساليب الفعالة مالياً في قضايا التأمين من أجل تحديد مدى كفاءة وكفاية الأقساط لتلبية المسؤوليات والالتزامات المستقبلية.

وبيّن المتحدثون ان النتائج المالية لشركات التأمين تأثرت بتوصيات الخبير الإكتواري المتعلقة بتعديل احتساب الاحتياطيات الفنية وتخصيص احتياطيات إضافية، بما يتوافق مع الأنظمة الرقابية والضوابط الفنية للإكتتاب، الأمر الذي أدى الى انخفاض أرباح بعض الشركات مقارنة بالأعوام السابقة. وتحدث الخبراء عن دور الجهة التشريعية أو التنظيمية في ضبط الأسعار من أجل حماية العميل حيث أعلنت «ساما» ان لديها الكثير من الشكاوى وعليها ان تضبط العملية بما يخدم مصالح كل الأطراف من حيث عمليات التسعير والنظر الى الإحتياطيات وتفعيل دور إدارة المخاطر وهذا الجهد مناط بالخبير الإكتواري.



من اليسار: حسين عطالله، د. باسل حيني، ربيع عبد الخالق، JOHNSON VARUGHESE وعمر العجلاني



من اليمين: هادي حشيشة، علي السبيهي، ايهاب لنجاوي، عبدالله بيارى وعمر العجلاني



من اليسار: انتوان عيسى، خالد الغامدي و ANDREAS BRUNNER



من اليمين: هاني ضمهر، GHAYAS KHAN و MUHAMMAD ALTAF



من اليسار: سامي العلي وعادل زمزي



من اليسار: نديم محشي، جاد قنبر وجواسمر



من اليسار: د. محمد النعيم وعلي البندر



هانيا عبد الجليل خلال احد لقاءاتها



من اليسار: فهد الحصني، داوود الدويسان، MARK COOPER وناجي التميمي

الجلسة الرابعة: سوق إعادة التأمين السعودي – الفرص والتحديات

ترأسها فهد الحصني الرئيس التنفيذي لشركة إعادة وإعادة تحديث فيها: داوود الدويسان الرئيس التنفيذي لشركة الكويت لإعادة التأمين، مارك كوبر (LLOYDS) وناجي التميمي الرئيس التنفيذي لشركة أيون لوساطة التأمين في السعودية والبحرين.

وناقشت الجلسة من خلال المحاور التي طرحها رئيس الجلسة جملة من القضايا التي تناولت التحديات والفرص التي تواجه قطاع التأمين وإعادة التأمين على مستوى منطقة الخليج وسوق إعادة التأمين في المملكة العربية السعودية، مع التركيز على طرح النظرة المستقبلية العالمية لعام ٢٠١٩ في ظل وجود العديد من التحديات التي تواجه القطاع.

وخلصت الجلسة الى حقيقة وجود فرص ممتازة في السوق السعودي

لإعادة التأمين وهناك شركات تسعى نحو التطور ودعم الصناعة والإقتصاد لذلك لا بد من العمل بشكل متكامل لتطوير السوق، حيث هناك علاقة قوية بين سوق التأمين وإعادة التأمين وهذه العلاقة استراتيجية وطويلة وهناك أهداف يجب تحقيقها من خلال تكاتف جميع الأطراف وتحديداً الجانب التشريعي الذي من شأنه العمل على توفير ضمان لأداء شركات التأمين وإعادة التأمين في ما يحقق استدامة السوق.



اركان مدغلف وآيون ويظهر من اليسار: فارس حليبي ونبيل ابو رمضان



من اليسار: جاد معوض



عدد من اركان NASCO



من اليمين: عبدالله العجمي، وائل الخطيب وحسام القناس

الجلسة الخامسة: مستقبل التأمين الصحي



من اليسار: علي السبيهي، د. شباب الغامدي، عبد العزيز البوق ود. خالد السبيعي

ترأسها علي السبيهي عضو مجلس إدارة شركة شديد ري وتحث فيها: د. شباب الغامدي أمين عام مجلس الضمان الصحي السعودي، عبد العزيز البوق الرئيس التنفيذي لشركة التعاونية للتأمين وعضو اللجنة التنفيذية ورئيس اللجنة الفرعية للتأمين الصحي ود. خالد السبيعي رئيس اللجنة الوطنية الصحية عضو مجلس إدارة غرفة الرياض.

عبد العزيز البوق: ٧٠ في المئة نمواً للقطاع الصحي في السنوات العشر المقبلة
في هذا الإطار استعرض عبد العزيز البوق واقع التأمين الصحي في المملكة مبيناً أن القطاع سيشهد خلال السنوات العشر المقبلة نمواً بمعدل يزيد عن ٧٠٪ عما هو عليه في العام الحالي بدون إضافة الزوار والمعتمرين الذين من المتوقع أن يشكلوا شريحة مهمة من قطاع التأمين في المرحلة القادمة. جاء ذلك أثناء مشاركته في جلسة حوار عن «مستقبل التأمين الصحي في المملكة» التي أقيمت ضمن فعاليات ندوة التأمين الخامسة بالرياض.

د. شباب الغامدي: تعزيز الصحة للأفراد والتوجه نحو الإستثمار الحقيقي

ويبحث المشاركون في الجلسة دور مجلس الضمان الصحي ورؤيته المستقبلية في تطور أداء التأمين الصحي، حيث لخص الدكتور شباب الغامدي رؤية المجلس الداعمة لصناعة التأمين التي حققت نمواً في مواجهة التحديات الراهنة والمستقبلية، مبيناً أن رسالة المجلس ومسؤولياته تعمل على تعزيز القيمة لكل الأطراف والتي يحصل عليها الفرد من قبل أطراف عملية التأمين الثلاثة من خلال تقديم خدمة تعزيز الصحة للأفراد والتوجه نحو الاستثمار الحقيقي لمنع المرض وتقليل التكاليف مع المحافظة على الاستدامة للتغطية الصحية لكل من هو مؤهل للحصول على الخدمة بهدف تحسين الاداء. وأشار الدكتور الغامدي الى أهم المبادرات التي سيطرحها مجلس الضمان الصحي مثل مشروع المنصة الموحدة للمطالبات، حيث تم العمل على هذا المشروع وسيتم اطلاقه في عام ٢٠٢٠ بعد التأكد من الجاهزية التقنية، وتستهدف هذه المنصة الموحدة تحقيق الشفافية وقياس الاداء وتحديد المسؤوليات وبذلك فإن الدور الذي يؤديه مجلس الضمان هو تحقيق الشفافية والحوكمة.



من اليمين: CHRISTOS ADAMANTIADIS وبسام البدر



لقطة «الليبان» من اليسار: انطوان عيسى ود. مازن ابو شقرا



من اليسار: علي البندر وعبدالله الرئيس



We watch over you ...



9 2 0 0 0 1 0 4 3
www.alsagr.com

At Al Sagr, we don't leave anything to chance. Our wide range of innovative and intelligent insurance products are propelled by our passion for our customers. We aim to give you that added value of security for all that lies ahead.



من اليسار: بوب مخول، و SEZI MERIC و GILLES MEYER



من اليسار: جهاد غانم، الياس غفري و ERIC LAFAGE



من اليمين: مشعل الشايح وناجي المصطفى



من اليسار: فواز الحجري، زياد اليوسف، ماجد الغامدي، د. محمد السليمان و JAN OLSEN و هاني الدهان

الجلسة السادسة: التحول الرقمي وأثره على الخدمات في قطاع التأمين

ترأسها فواز الحجري الرئيس التنفيذي لشركة ملاذ للتأمين وعضو اللجنة التنفيذية ورئيس اللجنة الفرعية لتأمين المركبات وتحدث فيها: زياد اليوسف المدير التنفيذي لشركة المدفوعات السعودية، الأستاذ ماجد الغامدي مدير عام مبيعات المنتجات الإلكترونية في شركة علم، د. محمد السليمان الرئيس التنفيذي لشركة نجم، JAN OLSEN (MILLIMAN) و هاني الدهان نائب الأمين العام للهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.

بدأت الحلقة النقاشية بتقديم عرض مرئي قدمه الرئيس التنفيذي لشركة نجم الدكتور محمد السليمان تناول فيه أهم محاور العمل والمركبات التي تعتمد عليها شركة نجم في خدمة قطاع التأمين ودورها في التحول الرقمي للتسهيل على المستفيد ومقدم الخدمة.

كما طرحت الجلسة محورا مهماً تناول مكافحة الاحتيال في ظل توفر البيانات على اعتبار ان هذه الخدمة جديدة وتم اطلاقها في عام ٢٠١٨ حيث تصبح مؤشرات الاحتيال واضحة وفق نظام متطور يرفع حالات الاكتشاف الدقيق والحالات الصحية.



من اليمين: سعد خبان، ايلي ابي راشد و فريدي عوض



من اليمين: ايلي دعبول، ابراهيم سلامة، نبيل ابو رمضان، كريم حمدان و محمود المدهون



مشاركون



محمد قحطاني، سعد البيز داخل جناح تقييم



من اليسار: خالد اللقاني و علي السبيهي



جك بريس وطلال فدا



من اليسار: JOHNSON VARUGHESE وايلي ابي راشد



من اليسار: فريد شديد، عباس البراهيم ومحمد العماري



من اليمين: نسيب البربير، سمر هيديموس وشمس الدين كسالي



من اليسار: GARY LEWIN و PAUL ADAMSON



من اليسار: شفيق رميح والياس معايعه

الجلسة السابعة: مستقبل التأمين - من منظور عالمي



ترأس الجلسة إيهاب لنجاوي الرئيس التنفيذي لشركة الخليجية العامة للتأمين وعضو اللجنة التنفيذية وتحدث فيها: **طل ناظر** الرئيس التنفيذي لشركة بوبا العربية ونائب رئيس اللجنة التنفيذية لشركات التأمين و DR. GOETZ KURA (OLIVER WYMAN) و PIERRE FRANCOIS (DELOITTE).

طل ناظر: الإستثمار في تحسين الخدمة

أعرب **طل ناظر** عن تفاؤله بمستقبل قطاع التأمين في المملكة التي تشكل سوقاً واسعة النطاق تضم أكثر من ٣٠ شركة تقدم خدمات ومنتجات تأمينية متنوعة، ويأتي ذلك في ظل قدرة شركات التأمين المحلية على توظيف العديد من الشباب السعودي.

وقال **ناظر**: «لا شك في أن تعدد المنتجات، لا سيما في ما يتعلق بالتأمين من اليمين: **طل ناظر**، PIERRE FRANCOIS، DR GOETZ KURA، وإيهاب لنجاوي الصحي، سيسهم في توسيع دائرة الخيارات للمستفيدين. ولذلك من الضروري الاستثمار في تحسين مستوى الخدمة، حيث ستمثل هذه الخطوة فرصة أخرى لنمو القطاع وازدهاره، في حين شهدت سوق التأمين السعودية العديد من التطورات، كان من بينها ارتفاع الطلب على الخدمات التأمينية، والتحسين في مستوى الخدمة». وحول التطور الذي يشهده قطاع التأمين في المملكة، والمتمثل في بيع منتجات التأمين الإلكترونية، قال **ناظر**: «بالطبع تلك خطوة تعد هامة تفرضها تطورات التقنية الحديثة، حيث تسهم تلك الخدمة في تحسين مستوى الخدمة، إضافة إلى تسهيل الإجراءات لشراء وثيقة التأمين».



من اليسار: عمر عجلائي وسامر رسلان



من اليسار: مشعل الشايح والياس معايعه



من اليسار: تماره ارناؤوط، طارق الحسيني ومحمد معن الاسود



من اليسار: عمار الحلواني، سامر رسلان وياسر أسمر



من اليسار: سامر سعد وأشرف موسى



اجتماع هانوفر ري وشديدي



من اليمين: م. محمد بصراوي، عبد العزيز مرداد، عمر مخارخ وفكر الرئيس



من اليسار:
فريدي عوض،
سليمان هلال
ومحمد الشمري



الجلسة الثامنة: أثر تطبيق المعيار المحاسبي الدولي IV على شركات التأمين

من اليسار: عمار حلواني، ابراهيم البسام، اسد ارشاد و SERGIU GHERASIM

ترأسها **عمار حلواني** الرئيس التنفيذي لشركة العربية للتأمين وعضو اللجنة التنفيذية ورئيس اللجنة الفرعية المالية وتحدث فيها: **ابراهيم البسام** شريك تنفيذي في شركة البسام وشركاه المحاسبون المتحدون و **SERGIU GHERASIM (PWC)** و **ASAD IRSHAD (MILLIMAN)**.



من اليسار:
رمزي ابو خضرا
ونجيب بحوث



احد اجتماعات
KUWAIT RE



بدر العنزي محاطا بكوادر SAUDI SOLIDARITY



من اليمين: ينال نقاوة، PETER ENGLUND، محمد غنيم، عبدالله الرئيس،
تركي الشهراني وفهد الرخيص



من اليسار: احمد أبو عبيد، جو فضول، جاد معوض، احمد الحريري، جاد قنبر
ورامي قصاب



من اليمين: غسان وازن وجهاد غانم



من اليسار: فارس الحلبي وادهم المؤذن



من اليمين: أدهم خريبي، أسامه الرماحي وطارق ملايشه

الكلمة الختامية

ألقتها باسم عوده الرئيس التنفيذي لشركة الدرع العربي ورئيس اللجنة التنفيذية لشركات التأمين.



من اليمين: د. احمد عبد الكريم الخليلي، عبدالله بن غنام، محمد العماري، مبارك الخفرة وعبد المحسن الفارس



٢,٢ مليار دولار صافي إيرادات «ليبرتي ميوتشوال»

واقساطها ٣٩ مليار دولار

**دافيد لونغ: تركيز على تحسين النتائج التشغيلية
في الاعمال التجارية**



ايلى بوشعيا



David H. Long

افادت شركة ليبرتي ميوتشوال LIBERTY MUTUAL أن صافي الإيرادات المحققة في الربع الرابع من عام ٢٠١٨ بلغت ٢٤٩ مليون دولار، بزيادة ٢١,٥ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٧.

وبلغ صافي الأقساط المكتتبة لهذا الربع ٩,٤١ مليارات دولار، بزيادة ٦,٢ في المئة عن العام الماضي، في حين كانت النسبة المجمع للربع الرابع ١٠٠,٤ في المئة، وبالتالي بقيت ثابتة مثل العام السابق.

وصرّح رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة **دايفيد لونغ** David H. Long أن الربع الرابع كان جيداً، وبالتالي السنة بالإجمال كانت قوية، لافتاً إلى أنه بعد الخسائر الكبيرة الناتجة عن الكوارث في عام ٢٠١٧، حققت الشركة أرباحاً قوية ساهمت في تعزيز رأس المال، مضيفاً أنه في عام ٢٠١٩، تخطط الشركة لمواصلة هذا الزخم الإيجابي الذي يركز على تحسين النتائج التشغيلية، خصوصاً في مجال الأعمال التجارية والمتخصصة في أميركا الشمالية.

ومن ناحية أخرى، أعلن **لونغ** أن صافي الإيرادات لعام ٢٠١٨ أكمله بلغ ٢,٢ مليار دولار، على الرغم من أن العام شهد خسائر ناتجة عن الكوارث أعلى من المعدل المطلوب، مشيراً إلى أن النسب المجمع للسنة الكاملة تحسنت ٦,٤ نقطة إلى ٩٩,٢ في المئة وحققت محفظة الشركة الإستثمارية مرة أخرى نتائج قوية.

وخلال عام ٢٠١٨، بلغ صافي أقساط الشركة المكتتبة ٣٩,١ مليار دولار بزيادة نسبتها ٦,٢٪.

وأشار **لونغ** إلى أن الشركة تدفع بقوة لزيادة الأسعار عبر جميع خطوط التأمين المتخصصة، لا سيما في فرعي التأمين ضد الحوادث والتأمين على الممتلكات.

يذكر ان المدير الاقليمي للشركة هو **ايلى بوشعيا**.

د. مازن أبو شقرا

(المدير الإقليمي لشركة GEN RE)؛

**تحفيز من «ساما» للشباب السعودي لشراء تغطيات
تأمينية والإدخار**



المدير الإقليمي للشرق الأوسط لشركة Gen Re د. مازن أبو شقرا قدّر عالياً فعاليات ندوة التأمين السعودي الخامسة لتطرقها لقطاع الحماية والإدخار، ونوه بمساعي «ساما» في هذا القطاع الهادفة لدعم الشركات لكي تطلق برامج مبتكرة ومبدعة للمجتمع السعودي وتشجيع الشركات نحو القيام بحملات توعية وتثقيف مالي للشباب السعودي

وتحفيزه للوقاية والحماية من خلال شراء تغطيات تأمينية والإدخار منسجمة مع الحاجات والمتطلبات الحياتية، متوقفاً عند حصة تأمينات الحياة من إجمالي الأقساط المكتتبة بالرغم من مستوى الدخل الفردي الجيد للمواطن السعودي. قال الدكتور **أبو شقرا** خلال لقائنا به على هامش الندوة: «تكمن أهمية هذه الندوة بأنها تجمع أطراف العملية التأمينية الأربعة الأساسيين بمن فيهم المشرّعون، هيئات المال، هيئات الإستثمار وشركات التأمين والإعادة. وهذا ما كنا نطمح لتحقيقه في المؤتمرات العربية الأخرى». من جهة أخرى تطرقت الندوة الى قطاع الحماية والإدخار الذي يعدّ ناشئاً في البلدان العربية، بحيث يستحوذ على حصة حوالى ١٥ في المئة من مجمل أقساط التأمين مقارنة بالأسواق العالمية الأخرى حيث تصل هذه النسبة الى حدود ٥٢ في المئة، ما يشكل فارقاً كبيراً بين البلدان العربية وتلك الأجنبية، من هنا كان هناك تسليط للضوء خلال هذه الندوة من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» والمشرّعين في المملكة على أهمية زيادة نسب العمق والكثافة لقطاع الحماية والإدخار على غرار الدول المتقدمة، حيث نسب العمق أعلى بالرغم من أن الدخل الفردي فيها أدنى مما هو عليه في السعودية. أضف الى ذلك، ان حصة التأمين على الحياة في المملكة خجولة مقارنة بمستوى الدخل الفردي وذلك يعود ربما للتركيز من قبل الشركات على التأمينات الصحية التي تضاعفت مرات عدة في السنوات العشر السابقة.

من هذا المنطلق يجب النظر مستقبلاً الى النمط المعيشي في سوق ذات وجه إستهلاكي والذي بات يؤثر على القدرة المالية المستدامة عالمياً، وهذا يعيق استمرارية الضمانات الإجتماعية والحلول العائلية والروابط الأسرية التي كنا نطمح وننتزع إليها في بيتنا. لذا تكمن أهمية الإدخار في المحافظة على النمط المعيشي نفسه، وقد بدأت «ساما» بتسليط الضوء على هذا الموضوع بشكل منهجي، وذلك من خلال دفع وتشجيع شركات التأمين للقيام بحملات توعية وتثقيف مالي لجيل الشباب وتحفيزهم على شراء تغطيات التأمين والإدخار المناسبة بما يعود بالفائدة على الجميع وخاصةً على الإقتصاد الوطني، وإتاحة توفير الدعم منها. في هذا الإطار نتمنى من خلال التعاون في ما بين الأطراف كافة التوصل الى نتيجة إيجابية.



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions

92 000 6 262

www.tuci-sa.com



**الاتحاد
AL-ETIHAD**

Al-Khobar (Head Office)
Al Khobar-Dammam Highway
8th Floor Naser Al Hajri Tower
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia

Telephone: +966 13 8572222
Fax: +966 13 8147608
Email: info@tui-sa.com

انخفاض أقساط التأمين في المملكة العربية السعودية بنسبة ٣ في المئة والإرباح ٥٨ في المئة

انخفضت أقساط شركات التأمين في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٨ بنسبة ٣ في المئة عن العام ٢٠١٧ لتبلغ ٩,١٥ مليارات دولار. كما انخفضت الأرباح بنسبة ٥٨ في المئة إلى ١١٧ مليون دولار.

وللمرة الأولى تتقدم بوبا أرابيا BUPA ARABIA إلى المرتبة الأولى بمجموع أقساط بلغ ٢,٢٨ ملياري دولار أميركي، تلتها التعاونية والراجحي. أما بالأرباح فاحتلت بوبا المرتبة الأولى تلتها الراجحي RAJHI، ولاء WALAA، الإتحاد التجاري TRADE UNION فشركة بروج BURUJ.



JOHNSON VARUGHESE
WALAA



GARY LEWIN
AXA COOP



د. طارق نعيم
MEDGULF



عبد العزيز السديس
AL RAJHI TAKAFUL



عبد العزيز البوق
TAWUNIYA



طل ناظر
BUPA ARABIA



هيثم البكري
WATANIYA



فواز الحججي
MALATH



عمر العجلاني
SALAMA



ANDREAS BRUNNER
ALLIANZ SAUDI FRANSI



حسام القناص
TRADE UNION



حسن علي
SAICO



طلال فدا
AL SAGR COOP



عمار حلواني
ARABIA COOP



KENTARA KITA
AL INMA TOKIO MARINE



محمد البصراوي
UCA



هشام الشريف
ACIG



ياسم عوده
ARABIAN SHIELD



بدر العنزي
SAUDI SOLIDARITY



ايهاب لنجاوي
GULF GENERAL



خالد اللقاني
ALAMIYA



سامر كنج
BURUJ



منير البوروني
GULF UNION



عبد الرحمن العبره
AHLI TAKAFUL



صقر نادر شاه
AL JAZIRA TAKAFUL



سليمان هلال
AMANA COOP



حسام ملائكة
SABB TAKAFUL



ربيع عبد الخالق
METLIFE AIG ANB



مشعل الشايك
AHLIA COOP



عبد العزيز الخرجي
CHUBB ARABIA

حصة الشركات الخمس الأولى ٦٦,٢ في المئة من مجموع الاقساط

والعشر الأولى ٧٩,٦ في المئة

بلغت حصة الشركات الخمس الأولى نحو ٦٦,٢ في المئة من مجموع الاقساط والشركات العشر الأولى نحو ٧٩,٦ في المئة من المجموع. وتتقاسم الشركات الـ ٢٢ الأخرى النسبة المتبقية من الاقساط وهي ٢٠,٤ في المئة.

Results (US \$ 000)

ترتيب الشركات حسب الأرباح

		2018			2018
01	BUPA ARABIA	140,120	12	WATANIYA	5,440
02	AL RAJHI TAKAFUL	49,340	13	SALAMA	4,800
03	WALAA	30,500	14	AHLIA COOPERATIVE	4,220
04	TRADE UNION	23,510	15	MALATH	4,170
05	BURUJ	19,400	16	AHLI TAKAFUL	3,300
06	AXA COOPERATIVE	17,040	17	GULF UNION	1,540
07	CHUBB ARABIA	11,900	18	ARABIA COOP	1,000
08	ALLIANZ SAUDI FRANSI	9,900	19	ACIG	630
09	ALJAZIRA TAKAFUL	9,250	20	SAGR COOP	300
10	ARABIAN SHIELD	9,140	21	SABB TAKAFUL	280
11	ALAMIYA (RSA)	8,340			

Results (US \$ 000)

Rank	Company Name	Gross Written	Gross Written	Net Written	Net written	Assets	Assets	Shareholders	Profits	Profits
		Premium	Premium	Earned	Earned	2018	2017	Equity	2018	2017
		2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2018	2017
01	BUPA ARABIA	2,284,500	2,062,130	2,173,400	2,045,950	2,205,900	2,008,630	686,500	140,120	133,500
02	TAWUNIYA	2,037,700	2,241,780	1,888,500	1,956,690	3,367,400	3,585,130	506,500	-74,480	-39,070
03	AL RAJHI TAKAFUL	793,000	851,600	767,000	743,290	992,800	969,170	204,900	49,340	48,760
04	MEDGULF	552,100	697,620	477,600	619,500	927,000	972,600	178,100	-54,540	-100,470
05	AXA COOPERATIVE	385,600	399,860	333,000	330,170	589,000	535,150	157,300	17,040	15,870
06	WALAA	294,700	293,960	212,900	211,230	532,600	475,380	178,900	30,500	39,700
07	SAICO	253,300	214,560	160,700	140,260	397,900	332,970	85,500	-3,470	15,000
08	TRADE UNION	248,000	221,670	197,600	188,780	413,800	399,920	115,400	23,510	17,880
09	ALLIANZ SAUDI FRANSI	232,200	246,810	160,400	173,560	556,800	535,520	72,600	9,900	9,320
10	SALAMA	196,000	200,190	193,900	180,090	236,640	229,970	70,400	4,800	19,300
11	MALATH	194,500	193,870	163,200	222,560	332,200	357,220	121,200	4,170	-4,540
12	WATANIYA	189,900	154,320	99,400	78,470	286,900	225,000	63,800	5,440	11,930
13	ARABIAN SHIELD	166,700	158,150	101,300	122,950	314,500	267,220	114,100	9,140	28,850
14	ACIG	133,300	114,660	116,500	97,580	147,300	141,280	36,700	630	4,830
15	UCA	104,600	154,820	32,800	50,380	313,800	418,720	98,300	-16,040	9,770
16	AL INMA TOKIO MARINE	94,200	79,130	57,000	36,260	157,300	184,360	65,500	-9,980	-2,370
17	ARABIA COOP	93,600	83,850	61,900	66,810	198,400	196,000	66,900	1,000	4,220
18	SAGR COOP	93,500	87,820	74,400	51,920	265,000	291,400	118,000	300	5,560
19	AHLI TAKAFUL	91,000	94,170	19,200	20,520	293,900	296,010	63,000	3,300	10,200
20	GULF UNION	87,500	95,900	44,800	55,800	170,900	155,260	45,400	1,540	7,330
21	BURUJ	86,000	136,410	91,400	123,260	303,000	315,080	121,000	19,400	26,070
22	ALAMIYA (RSA)	78,300	70,240	42,700	40,090	226,600	215,280	103,400	8,340	11,870
23	GULF GENERAL	70,580	49,500	31,800	26,310	122,000	135,260	42,500	-6,650	5,220
24	SAUDI SOLIDARITY TAKAFUL	65,600	36,330	42,800	41,700	141,500	130,000	66,900	-15,920	10,240
25	CHUBB ARABIA	62,400	58,800	28,200	27,840	157,500	166,940	78,200	11,900	10,050
26	AHLIA COOPERATIVE	46,300	48,860	41,500	39,670	120,300	122,350	32,800	4,220	2,780
27	METLIFE AIG ANB	45,100	94,640	52,700	65,280	136,900	193,090	41,100	-5,950	-15,410
28	SAUDI ENAYA	38,900	73,290	65,100	46,690	61,500	114,940	15,000	-24,500	-3,740
29	SABB TAKAFUL	37,400	52,280	30,300	31,520	223,000	243,440	92,400	280	-1,460
30	AMANA COOPERATIVE	36,700	19,200	16,700	12,710	92,200	95,700	25,500	-5,390	200
31	ALJAZIRA TAKAFUL	27,000	22,840	21,300	18,100	163,000	158,110	106,100	9,250	8,290
32	Wafa	26,900	133,340	17,020	104,530	71,460	150,440	1,860	-20,180	-7,830
Total (US\$ 000)		9,147,080	9,442,600	7,817,020	7,970,470	14,519,000	14,617,540	3,775,760	117,020	281,850
SAUDI RE		192,500	251,210	163,700	158,900	626,100	662,700	222,100	3,700	10,370

د. شباب بن سعد الغامدي

(الأمين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني - السعودية):

نهدف إلى الانتقال من مرحلة تطبيق التأمين الصحي إلى تحسين جودة وكفاءة الخدمات الصحية " VBHC "



د. شباب الغامدي يقدم محاضرته

أنشئ مجلس الضمان الصحي التعاوني للإشراف على تطبيق نظام الضمان الصحي برئاسة وزير الصحة وعضوية ممثل على مستوى وكيل وزارة عن وزارات الداخلية والصحة والعمل والمال والتجارة، في وقت تعمل الأمانة العامة للمجلس على تطوير العلاقات القائمة مع شركاء النجاح من الجهات ذات العلاقة بسوق التأمين الصحي السعودي.

الأمين العام للمجلس الدكتور شباب بن سعد الغامدي لاحظ نمواً مطرداً لقطاع التأمين المحلي، وأبرز هدف الانتقال من مرحلة تطبيق التأمين الصحي إلى تحسين جودة وكفاءة الخدمات الصحية "VBHC"، داعياً إلى شراكة بين الجهات المعنية والتعاون مع المشرّع توجهاً لتطوير أعمال الشركات ومزودي الخدمات، مشدداً على دور المجلس في إضفاء قيمة مضافة على قطاع التأمين، مبدئياً الاستعداد لتقديم الدعم الكامل باعتبار المجلس شريكاً مع القطاع.

استدامة صناعة التأمين

■ ما هي أبرز الركائز التي تعتمدها في استراتيجيتكم؟

– تركز استراتيجية المجلس على نظام الضمان الصحي التعاوني ولائحته التنفيذية ووثيقته الموحدة وعبرها تباشر الأمانة العامة جهودها الإشرافية والرقابية والتنظيمية لسوق التأمين الصحي حتى تتأكد من تمام إنفاذ النظام وتطبيق وثيقة التأمين الموحدة والتزام كافة الأطراف باللائحة التنظيمية بما يضبط وينظم أداء كافة الأطراف ذات العلاقة التأمينية ويحقق رضى المؤمن لهم من خلال الخدمات التي تتوفر إليهم.

كذلك يعد الربط الإلكتروني مع الجهات ذات العلاقة إحدى أهم هذه الركائز حيث يساهم في ضبط آليات تنظيم سوق التأمين الصحي وضمان الالتزام الأتم بنظام الضمان الصحي في القطاع الخاص وتعزيز إجراءات حفظ حقوق المؤمن لهم، حيث تم ربط عمليات إصدار أو تجديد (الإقامة) لغير السعوديين من العاملين بالقطاع الخاص لضمان قيام صاحب العمل بتوفير التأمين الصحي لجميع العاملين لديه، كما

ككل وهذا يعطي الدافع للانتقال إلى مرحلة جديدة، وقد أصبحت ثقافة التأمين واقعا له آثاره الإيجابية الملموسة في شقيها الإقتصادي والصحي ومن واجبا إضفاء قيمة مضافة على القطاع بما يعود بالفائدة على الجهات المعنية كافة كما أننا نسعى لتطوير إدارة العلاقة التأمينية والتقدم بها لتواكب المعايير التي ترضي تطلعات المستفيدين من الخدمة.

■ هل سيتم تنظيم المؤتمر الخاص بمجلس الضمان الصحي والذي كان مقرراً عقده؟

– نعتبر أنفسنا شركاء مع القطاع وبالتالي أي فرصة تتوفر لمناقشة القضايا المهمة نحن مستعدون لها وسندعم الدعم الكامل، وأكثر ما يهمنا في هذا المجال وجود محتوى جيد لجذب الحضور وتحقيق الفائدة.

■ هل من تحديات تتوق تحقيق أهدافكم؟

– التحديات موجودة والمجلس يعمل من خلال اللقاءات والحوارات التي يتم تنظيمها مع شركاء صناعة سوق التأمين من شركات التأمين ومقدمي خدمات الرعاية الصحية أو أصحاب العمل أو المؤمن لهم، حيث يتم وضع مبادرات ومشاريع وخطط لتنفيذها، مما يساهم في رفع مستوى قطاع التأمين الصحي. ■

تم إدخال جميع السعوديين العاملين بالقطاع الخاص تحت مظلة التأمين الصحي وذلك عبر مشروع الربط الإلكتروني، هذه الإجراءات التقنية تجعل من السهل ملاحظة أن صناعة التأمين الصحي في السعودية تشهد نمواً متسارعاً ومطرداً خلال المرحلة الراهنة، ذلك أن التأمين الصحي يشكّل نسبة كبيرة تصل إلى ٥٥ في المئة من إجمالي سوق التأمين.

■ في رأيكم، متى سيصبح التأمين الصحي إلزامياً للجميع في المملكة؟

– بحسب نظام الضمان الصحي التعاوني المعمول به فإن جميع العاملين في القطاع الخاص (سعوديين وغير سعوديين) يتوجب تغطيتهم بالتأمين الصحي، أما ما يخص التغطية الحكومية فوزارة الصحة تمر بمرحلة تحول كامل لتوفير خدمات الرعاية الصحية بالمستوى المتميز، ويمكن الرجوع إلى الوزارة بهذا الخصوص.

دعم كامل من المجلس

■ ما مدى تجاوب شركات التأمين في المملكة مع أهدافكم واستراتيجيتكم في نشر التأمين الصحي؟

– هناك حراك كبير على مستوى المنظومة

ولاء
Walaa



10

Years

مضى عقد من الـ ولاء وعطائنا مستمر

A decade of **Walaa** ... with consistent **Loyalty**



walaa.com
920001742

شركة ولاء للتأمين التعاوني
Walaa Cooperative Insurance Co.

عبد الرحمن العبره

(الرئيس التنفيذي لشركة الأهلي للتكافل وعضو اللجنة التنفيذية للتأمين ورئيس اللجنة الفرعية للحماية والإدخار – السعودية):



نتطلع الى ان يقود تأمين الحماية والادخار النمو في قطاع التأمين السعودي في السنوات القادمة

«الأهلي للتكافل» شركة عريقة تعمل في المملكة العربية السعودية وتقدم أرقى الخدمات والحلول تلبية لاحتياجات وتوقعات العملاء والشركاء على السواء في مجال تأمينات الحماية والإدخار.

رئيسها التنفيذي عبد الرحمن العبره الذي استطاع بفضل قيادته الحكيمة النهوض بها كمؤسسة رائدة فرضت نفسها في السوق المحلية، رأى في حديث مع «البيان الإقتصادية» ان التحول الرقمي يشكل تحدياً وفرصة في آن، وأوضح ان هناك تعاوناً مع «ساما» لإعادة النظر في التشريعات الراعية للحماية والإدخار تحسيناً لمستوى المبيعات والخدمة المقدمة للعملاء، كاشفاً عن تسليط الضوء خلال ندوة التأمين السعودي الخامسة على دعم الدولة لنمو الإدخار، واضعاً تعديل الأنظمة الخاصة بالتأمين المصرفي والسماح بالبيع الرقمي في خانة المؤشرات الإيجابية لنمو تأمين الحماية والإدخار.

أجندة شاملة

■ كيف تقيّمون الموضوعات التي تمت مناقشتها خلال «ندوة التأمين

السعودية الخامسة» وما مدى أهمية هذا الملتي لقطاع التأمين السعودي؟

– إحدى أبرز مزايا الملتي هذا العام شمولية الأجندة التي ناقشت القضايا والموضوعات المطروحة التي تهمنا كتأمين الحماية والإدخار، وتحديد الجلسة الثانية التي حملت عنوان (دور التأمين في الإدخار). وقد حملت هذه الجلسة أهمية كبرى بالنسبة إلينا للإطلاع على التحديات

التي يعانها القطاع وأين تكمن فرص النمو في المستقبل. من ناحية أخرى شهد الملتي هذا العام تطوراً كبيراً على مستوى آلية التنظيم والمشاركين الذين وصلوا الى أعداد ضخمة، واعتبرت الأرقام مشجعة وتؤشر الى الاهتمام الكبير بإمكانات وفرص قطاع التأمين، ومن هنا اتقدم بالشكر الجزيل للجنة العامة واللجنة المنظمة وفريق العمل على الدعم الكبير والمشاركة الفعالة في إنجاح ندوة هذا العام.

التحول الرقمي فرصة وتحدي

■ بمّ تعلقون على موضوعي التحول الرقمي والتأمين الإلكتروني؟

– يشكل التحول الرقمي تحدياً وفرصة في الوقت نفسه، حيث لا تسمح الأنظمة الحالية ببيع منتجات الحماية والإدخار عبر القنوات الإلكترونية، وهناك تعاون مع «ساما» لإعادة النظر بالعديد من التشريعات في هذا المجال الذي يشكل فرصة كبيرة بالنسبة إلينا وإتاحة المجال لبيع المنتجات إلكترونياً في ظل التطور الحاصل في مجال منصات تكنولوجيا



عبد الرحمن العبره خلال احد لقاءاته



من اليسار: عبد الرحمن العبره، راكان ابونيان، سعود الراجحي ونايف الراجحي



من اليسار: عبد الرحمن العبره، د. مازن ابو شقرا، عبدالله بن غنّام، عبدالله التويجري ونايف المسند

– تؤكد جميع المؤشرات على ان تأمين الحماية والادخار في السعودية لازال في مستويات منخفضة قياساً الى الاسواق المتقدمة او حتى الى بعض الاسواق الناشئة، حيث بلغت حصة تأمين الحماية والادخار ٣٪ من اجمالي الاقساط المكتتبه في قطاع التأمين، في حين وعلى سبيل المثال تبلغ ١٨٪ في البحرين و ٢٣٪ في الامارات ، اما في المملكة المتحدة فتصل الى ٦٧٪. وبالنظر الى المبادرات والمستهدفات المحددة في برنامج تطوير القطاع المالي التي تستهدف تحقيق نمو كبير في الاقتصاد الوطني بشكل عام والقطاع المالي بشكل خاص، فنحن على قناعة بأننا امام فرصة كبيرة لنمو القطاع، ونتطلع الى ان يقود تأمين الحماية والادخار النمو في قطاع التأمين السعودي خلال السنوات القادمة. ■

GEN RE . كما تمّ تسليط الضوء خلال الجلسة على دعم الدولة لنمو الإِدخار فضلاً عن تفعيل نمو حصة التأمين والإِدخار التي لا تزال متدنية. بالإضافة الى وجود إهتمام من جانب السلطة الرقابية والتشريعية لتحقيق هذه الأهداف. كما وسلط الضوء على موضوع زيادة حجم التمويل العقاري وأثره على تأمين الحماية والادخار من ناحية زيادة أهداف الدولة في تحقيق نمو في معدل ملكية الأفراد للمنازل، ما سيؤدي الى نمو في حجم المحافظ وزيادة الأقساط المكتتبه في مجال الحماية والإِدخار.

مؤشرات ايجابية

■ بصفة كونكم عضواً للجنة التنفيذية ورئيس اللجنة الفرعية للحماية والادخار، ما هي رؤيتكم لمستقبل تأمين الحماية والادخار في السعودية؟

المعلومات، وهذا يساعدنا في تحسين مستوى المبيعات والخدمة المقدمة للعملاء.

دعم الدولة لنمو الادخار

■ لمسنا إهتماماً متزايداً خلال هذه الندوة بتأمين الحماية والإِدخار، بمّ تعلقون؟
– حدّد «برنامج تطوير القطاع المالي» وهو من ضمن برامج «رؤية المملكة ٢٠٣٠» عدة مستهدفات لها اثر مباشر في نمو تأمين الحماية والادخار.

وخلال الجلسة التي عقدت في الندوة والتي تعدّ من الجلسات الرئيسية ناقشنا مع المتحدثين دور التأمين في الإِدخار بمشاركة مدير إدارة مراقبة التأمين في مؤسسة النقد الأستاذ عبدالله التويجري ووكيل هيئة سوق المال الأستاذ عبدالله بن غنّام ومدير إدارة الثروات في شركة الأهلي المالية الأستاذ نايف المسند والدكتور مازن أبو شقرا المدير الإقليمي لشركة



من اليسار: عبد الرحمن العبره، هاني ضمهر واحمد الراشد



من اليمين: عبد الرحمن العبره وإيهاب حاتم



من اليمين: عبد الرحمن العبره وفهد الحسينات

حسام القنّاص

(الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد التجاري للتأمين - TRADE UNION السعودية):

مساهمة القطاع الضئيلة في الناتج المحلي تفرض على الشركات ابتكار منتجات غير تقليدية



خبرتها الواسعة والتزامها بتوفير احتياجات عملائها قادها لتطوير فلسفتها بحيث يكون العميل دائماً محور اهتمامها وتركيزها. هذا ما تعمل عليه شركة الاتحاد التجاري للتأمين TRADE UNION في تقديمها مجموعة متكاملة من التأمينات جعلت منها شركة رائدة في توفير منتجات التأمين الملائمة لاحتياجات عملائها وبما يتناسب مع مختلف أنواع الأنشطة التي يمارسونها، مع التزامها تحقيق أعلى معايير الخدمة عن طريق تقديمها النصح والارشادات بناء على فهم المتطلبات الخاصة بكل عميل على حدة.

الرئيس التنفيذي للشركة حسام القنّاص لاحظ تغيراً جوهرياً في سوق التأمين السعودية وعلى مختلف الصعد، ونوه بالجهود التي تبذلها مؤسسة النقد العربي السعودي ساماً لرفع مستوى قطاع التأمين بما يخدم الاقتصاد الوطني، ورأى أنه لا تزال هناك مجالات شتى للتطوير والتحديث بحيث أن نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي ضئيلة ودون المستوى المطلوب، ما يفرض على شركات التأمين ابتكار منتجات جديدة غير تقليدية لتلبية احتياجات العملاء، متطرقاً في حديثه إلى «الديان الاقتصادية» للتحديات الداهمة التي تواجه كل الشركات، مبرزاً منها التطور التكنولوجي السريع والأمن السيبراني وصعوبة تنوع الأعمال في المحفظة التأمينية، معتبراً أن من المفيد استقطاب المزيد من الاستثمارات إلى الشركات من خلال إقامة شراكات استراتيجية مع شركات اقليمية وعالمية، كاشفاً عن خطوة رفع الشركة لرأس مالها إلى ٤٠٠ مليون ريال عن طريق رسملة الاحتياطي الاجباري وجزء من الارباح المبقة، وعن التركيز على محاور تنوع قنوات التسويق والتوسع في منتجات الافراد وانظمة الشركة المعلوماتية والالكترونية توجهاً للتنافسية.

مؤشرات تثبت قوة المركز المالي للشركة وقدرتها على تنفيذ التوجه نحو قاعدة رأسمالية صلبة تمكّنها من التوسع في اعمالها وزيادة قدرتها على ادارة اخطار عملائها

جزئين الاول يتعلق بالتكاليف الباهظة المستمرة لمواكبة هذا التطور والذي بدوره قد ينعكس على اسعار خدمات التأمين المقدمة، والجزء الثاني يتمثل بحسن اختيار التكنولوجيا المناسبة للسوق فهناك خيارات عديدة تتطلب عناية كبيرة في اختيار افضلها.

التحدي الثاني يتمثل في الامن السيبراني، حيث تعرضت في الآونة الاخيرة العديد من المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص لهجمات الكترونية خارجية نتجت عنها اضرار كبيرة تتعلق بفقدان معلومات مهمة من الشركة، وبالرغم من ان هذا الموضوع رفع من مستوى التحوط من هذا الخطر باستخدام أنظمة أمن معلومات خاصة، بالإضافة إلى نشر الوعي الأمني لدى الموظفين، إلا أنه لا يزال يشكل هاجساً كبيراً لدى الشركات لما له من اضرار جوهريّة.

التحدي الثالث يتمثل بصعوبة تنوع الاعمال في المحفظة التأمينية، فالمنافسة الشديدة في السوق السعودية بالإضافة إلى الاثر الاقتصادي على السوق يحدان من اكتساب اعمال جديدة وتنوع المحفظة وعدم التركيز في اعمال تأمينية معينة، إلا

والوصول لأكبر شريحة ممكنة من خلال العمل على زيادة الوعي التأميني، أما بالنسبة لمؤسسة النقد فهي تعمل باستمرار على تطوير التشريعات الخاصة بالتأمين وتعمل بالتنسيق مع المؤسسات الحكومية كافة، لخلق فرص تأمينية جديدة تحفظ مدخرات الوطن من جهة وترفع من مساهمة القطاع في الاقتصاد من جهة أخرى.

التحوّل الرقمي ضرورة للتطور

■ في رأيكم، ما هي اهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– بفضل الله فإن شركتنا وخلال عام ٢٠١٨ حققت اهدافها ووضعت نفسها في مرتبة مرموقة بين الشركات العاملة في القطاع، إلا أن ذلك لا ينفي تعرضها لمخاطر مثلها مثل اي شركة عاملة في السوق، فنجد أن اهم التحديات التي تواجه الشركة تتمثل في ما يلي:

مواكبة التطور التكنولوجي السريع، حيث نجد أن التحوّل الرقمي ليس خياراً وإنما ضرورة للتطور وأساس الاستمرار والتواجد في السوق، فبدونه لن نكون قادرين على المنافسة أو العمل في هذه البيئة الرقمية الجديدة، ويقسم التحدي هنا إلى

■ هل انتم مرتاحون إلى مسيرة قطاع التأمين في المملكة، وما هي برأيكم الحلول لتحديثه وتطويره؟

– عند مقارنة الوضع الحالي لسوق التأمين في المملكة مع ما كان عليه قبل عشرة أعوام نجد تغيراً جوهرياً على الاصعدة كافة، كالتنظيم والتطوير وحجم الاقساط ونسبة الوعي التأميني لدى المواطنين. لا شك أن قطاع التأمين قد سار ويسير في الطريق الصحيح وهنا لا بد من تقديم الشكر والتقدير لمؤسسة النقد العربي السعودي على الجهود المبذولة لرفع مستوى القطاع بما يخدم الاقتصاد الوطني.

وبالرغم من الانجازات التي تمت خلال مسيرة القطاع إلا أنه لا تزال هناك مجالات شتى للتطوير والتحديث فلا زالت نسبة مساهمة القطاع في الناتج المحلي الاجمالي ضئيلة ودون المستوى المطلوب وهذا يتطلب تعاوناً بين طرفي المعادلة، سواء شركات التأمين أو الجهة الاشرافية وهي مؤسسة النقد، فشرركات التأمين مطلوب منها ابتكار منتجات تأمينية جديدة بخلاف المنتجات التقليدية لتلبية احتياجات العملاء، وادخال التكنولوجيا لعمالها لتقديم خدمات افضل

تحمل اخطار اكبر تمكن المستثمرين من التوسع في اعمالهم واستثماراتهم، من دون الخوف من خسارة ممتلكاتهم وارباحهم المتوقعة.

تنوع قنوات التسويق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

- اعلنت الشركة مؤخرا رفع رأسمالها من ٢٧٥ مليون ريال الى ٤٠٠ مليون ريال سعودي عن طريق رسملة الاحتياطي الاجباري وجزء من الارباح المبقاة وهو مؤشر على ثبات وقوة المركز المالي للشركة وقدرتها على تنفيذ التوجه نحو قاعدة رأسمالية صلبة تمكنها من التوسع في اعمالها وزيادة قدرتها على ادارة اخطار عملائها، اما بالنسبة للخطط المستقبلية فتركيزنا ينصب حاليا على عدة محاور اهمها تنوع قنوات التسويق والتوسع في منتجات الافراد، وتطوير انظمة الشركة المعلوماتية والالكترونية لتكون ميزة تنافسية تساعدنا على النمو وخدمة عملائنا بسرعة اكبر وبدرجة أعلى من الدقة. ■

نواجه ككل الشركات تحديات التطور التكنولوجي والامن السيبراني وصعوبة تنوع الاعمال في المحفظة

تأمين ذات قدرة ومثانة تمكنها من ذلك، اما بالنسبة لعمليات الدمج فأعتقد بأن السبب يعود إما لعدم التوافق على التقييم في نظر احد اطراف العملية او كليهما او لعدم توفر ميزة تنافسية يمكن اضافتها لاي من الاطراف.

■ كيف يمكن لصناعة التأمين ان تساعد في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

- يمكن لقطاع التأمين ان يؤدي دورا اساسيا في دعم الرؤية، حيث ان تعاظم رؤوس اموال شركات التأمين وربحيته يعززان من قدرتها على اعادة الاستثمار في القطاعات التي من شأنها تنوع مصادر الدخل للمملكة، عدا عن زيادة قدرتها على

ان ذلك يتطلب التأقلم مع الوضع الحالي للسوق والخروج من عنق الزجاجة من خلال تقديم الخدمة الجيدة للعميل لضمان ولائه، بالاضافة الى الانتشار البيعي وخلق قنوات تواصل جديدة مع العملاء، بالاضافة الى ابتكار منتجات تأمينية جديدة تستقطب عملاء جديدا.

شركاء استراتيجيون

■ هل تعتقدون ان قطاع التأمين في المملكة بحاجة الى المزيد من الاستثمارات العربية او الاجنبية؟ ولماذا لم تنجح عمليات الدمج لغاية الآن؟ - لا نعتقد ان قطاع التأمين في المملكة بحاجة للمزيد من الاستثمارات ليس بشكل شركات جديدة على الاقل، ولكن سيكون من المفيد استقطاب الشركات الاقليمية والعالمية للدخول كشركاء استراتيجيين مع الشركات القائمة، لما لذلك من فوائد مرجوة من حيث تبادل الخبرات ورفع مستوى تطور القطاع والتقارب مع الاسواق العالمية، وخصوصا لاعتقادنا بأن سوق التأمين السعودية اصبحت اليوم من اكثر الاسواق الاقليمية تطورا من حيث شمول القوانين والتعليمات وقدرة الجبهات الرقابية على حماية حقوق المواطنين عن طريق ضمان وجود شركات

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com



سامر كنج

(الرئيس التنفيذي لشركة بروج للتأمين التعاوني BURU - السعودية)؛

تطور قطاع التأمين السعودي على مستوى الحوكمة وإدارة المخاطر والتكنولوجيا وخدمة العملاء

نسعى الى تعزيز رأسمالنا بما يتناسب ومتطلبات السوق وتأدية مهامها على أكمل وجه

تعمل شركة بروج للتأمين التعاوني BURU من خلال فروع إقليمية عدة ونقاط بيع تقدم مختلف منتجات وخدمات التأمين المتميزة مثل: تأمين المركبات بأنواعها المختلفة، تأمين الحريق والممتلكات، التأمين البحري، التأمين الهندسي، التأمين الصحي، تأمين خيانة الأمانة والأموال، تأمين المسؤوليات وغيرها من المنتجات.

رئيسها التنفيذي سامر كنج رصد تطور قطاع التأمين السعودي على مستوى الحوكمة وإدارة المخاطر والتكنولوجيا وخدمة العملاء، وسلط الضوء على تحدي نقص المهارات والكوادر الفنية، واجدأ ضرورة في تأدية شركات التأمين دورها في الإقتصاد ودعم استراتيجيات المملكة وتوجهات مؤسسة النقد «ساما»، الى المساهمة في تحقيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠» كاشفاً عن سعي الشركة الى تعزيز رأسمالها بما يتناسب ومتطلبات السوق وتأدية مهامها على أكمل وجه، خالصاً الى القول بحتمية خيار الدمج والاستحواذ.

– يمكن لقطاع التأمين دعم الرؤية من خلال تأدية دوره على أكمل وجه، فضلاً عن رفع مستوى الخدمات والملاءة وتشجيع الإستثمارات الأجنبية وحمايتها، بالإضافة الى الدور الواجب لناحية نشر الوعي التأميني وإدارة المخاطر. بما يساهم في تطوير القطاع ومساهمته في تحقيق أهداف ورؤية المملكة.

تعزيز رأس المال

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– سجلت الشركة نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٨، كما انها تعمل على تطوير هيكلتها الداخلية على مستوى الحوكمة والأنظمة التكنولوجية، بالإضافة الى الإرتقاء بالخدمات وتأهيل الموظفين. كما ورفعت رأس المال بحيث أصبح ٣٠٠ مليون ريال، وستعمل خلال المراحل المقبلة على تعزيزه بما يتناسب ومتطلبات السوق وتوجيهات مؤسسة النقد وبما يمكنها من أداء مهامها على أكمل وجه. ■



ضرورة تأدية الشركات دورها في الإقتصاد ودعم استراتيجيات المملكة وتوجهات «ساما»



منها، فضلاً عن تأدية دورها في الإقتصاد ودعم استراتيجيات المملكة وتوجهات مؤسسة النقد.

حتمية خيارات الدمج والاستحواذ

■ في رأيكم، ما هي الأسباب الكامنة خلف عدم نجاح عمليات الإندماج في سوق المملكة؟

– هناك عوامل عديدة حالت وتحول دون نجاح عمليات الإندماج منها أسعار الأسهم وتقلبات نتائج الشركات الى مسائل عديدة، ولكن في نهاية المطاف لا بدّ من التوجه نحو خيارات الدمج والاستحواذ.

■ كيف يمكن لقطاع التأمين المساهمة في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

البيان ■ كيف تنظرون الى مسيرة قطاع التأمين السعودي في ظل القرارات والتطورات الحاصلة؟

– يمر القطاع بمرحلة تطور على مستوى الحوكمة وإدارة المخاطر، التكنولوجيا وخدمات العملاء، وبالرغم من تراجع نتائج بعض الشركات إلا ان أخرى شهدت تطوراً، في حين ان التطلعات على المدى البعيد مؤمل منها تحقيق نتائج أفضل بفضل التركيز على إصلاحات معينة.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– التحديات عديدة، من بينها أوضاع السوق المتقلبة، بالإضافة الى نقص المهارات والكوادر الفنية في القطاع ويعود ذلك لنموه المتسارع.

■ في رأيكم، هل تحتاج السوق المحلية للمزيد من الإستثمارات العربية والأجنبية؟

– بالتأكيد، هذا أمر مطلوب وأساسي ومن المهم جداً دخول استثمارات جديدة الى السوق، كما يتوجب على شركات التأمين ان تكون قادرة على حماية هذه الإستثمارات والتشجيع على دخول المزيد



شركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين
Jadara Alalamia Brokerage Co

خبراتنا
50 عاماً
في
مجال
التأمين

قيمتنا الخمسة

Our Five Values

- | | | |
|-----------------|---|-------------|
| الكفاءة | 1 | Competence |
| النزاهة | 2 | Integrity |
| أخلاقيات المهنة | 3 | Ethics |
| المصداقية | 4 | Credibility |
| الثقة | 5 | Confidence |

+966118101657

jabroker.com jabrokerksa

sales.office@jabroker.com

عبد العزيز الخريجي

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة تشب العربية CHUBB ARABIA - السعودية):

الاختلاف الكبير بين القيمة السوقية وقيمة أصول الشركات أدى الى فشل عمليات الدمج



تعنى شركة تشب العربية للتأمين التعاوني CHUBB ARABIA الرائدة بتأمين الممتلكات والإنشاءات والمسؤولية في قطاع الأعمال السعودي. وتتمتع بسمعة مهنية وخدمة متفوقة تقدمها للعملاء والوسطاء.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة عبد العزيز الخريجي أحد أبرز الضامنين السعوديين أشار الى سلة تحديات يواجهها قطاع التأمين السعودي وبرزها المنافسة الحادة في ما بين الشركات، ورأى ان هناك صعوبة في نجاح عمليات الإندماج من دون مساعدة هيئة سوق المال، معتبراً ان دور القطاع في تحقيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠» لا يزال متواضعاً لأسباب عديدة مرتبطة بالشركات والمشرعين، مبدياً طموحه للدخول في مجال تأمينات الحياة من خلال الاستعانة بمنتجات الشركة الأم مع تعديلها لتتلاءم مع حاجات المجتمع السعودي ومتطلباته.

تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠، لجهة تأمين الحماية والادخار، لكن حجم هذا الدور يبقى متواضعاً مقارنة بمتطلبات رؤية ٢٠٣٠، لذا لا بدّ من تطوير هذا القطاع بنسب مرتفعة لمواكبة الأرقام المطلوبة تحقيقاً لأهداف الرؤية. كما ويؤخذ على قطاع التأمين عدم ممارسة دوره الكافي حتى الآن في خدمة المواطن والمجتمع، ولعل وراء ذلك اسباب عديدة مرتبطة بالشركات والمشرعين، إلا أنه في نهاية المطاف سنصل الى الطريق الصحيح.

دخول مجال تأمينات الحياة

■ ما هي آخر تطورات شركة تشب العربية للتأمين التعاوني؟

– سجلت الشركة خلال العام ٢٠١٨ نتائج ممتازة تعد الأعلى في تاريخها، وهذا فخر لنا ويمنحنا قاعدة قوية لتحقيق المزيد من النمو خلال السنوات المقبلة، بالإضافة الى أننا نطمح لدخول مجال تأمينات الحياة من خلال الاستعانة بمنتجات شركة تشب العالمية وتعديلها كي تتلاءم مع حاجات ومتطلبات المجتمع والمواطن في المملكة، فضلاً عن اعتماد خطط في مجال التوزيع الإلكتروني (DIGITAL DISTRIBUTION). ■



نطمح للدخول

في مجال تأمينات الحياة من خلال الاستعانة بمنتجات «تشب العالمية»



– لسوق التأمين المحلية القدرة على استيعاب المزيد من الإستثمارات في الشركات القائمة.

تطوير القطاع

■ كيف يمكن لقطاع التأمين المساهمة في تحقيق أهداف «رؤية ٢٠٣٠»؟

– يؤدي قطاع التأمين دوراً بارزاً في

كيف تقيمون مسيرة قطاع التأمين السعودي راهناً؟

– يشهد قطاع التأمين مراحل نمو وتقدم ويسير على الطريق الصحيح.

زيادة المساهمة في الناتج القومي

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع؟

– التحديات كثيرة تتمثل في حدة المنافسة والحاجة الى مساهمة شركائنا خارج القطاع في تسهيل بعض الإجراءات وإعادة النظر في بعض القوانين والأنظمة، بالإضافة الى زيادة حصة مساهمة التأمين في الناتج القومي الإجمالي.

■ في رأيكم، ما هي أسباب عدم نجاح محاولات الإندماج في قطاع التأمين على مستوى المملكة؟

– في الحقيقة الموضوع شائك والمحفزات غير كافية بالنسبة لنا كقطاع تأمين. أما في ما يتعلق بالأمور خارج القطاع فإننا نحتاج فيها الى مساعدة من هيئة سوق المال، نظراً للاختلاف الكبير ما بين القيمة السوقية وقيمة أصول الشركات، لذا من الصعب حصول أو نجاح عمليات إندماج. كما ساعدت أسواق الأسهم الحالية الشركات بأكثر من قيمتها الفعلية ما حال دون جذب أي مستثمر.

■ وهل تحتاج السوق المحلية للمزيد من الإستثمارات الأجنبية والعربية؟



من اليمين: احمد المطيلق، عبد العزيز الخريجي، د. احمد الطحيني ود. محمد السليمان



We take care of the details

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS

وسطاء تأمين وإعادة تأمين
Insurance & Reinsurance Brokers



www.saudibrokers.com.sa

Head Office – Al Khobar

PO Box 1583, Al Khobar 31952

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920006353

Fax: +966 13 8823098

E-mail: info.khobar@saudibrokers.com.sa

Central Region - Riyadh

PO Box 20390, Riyadh 11455

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 11 2330473

Fax: +966 11 2331874

E-mail: info.riyadh@saudibrokers.com.sa

Western Region – Jeddah

PO Box 4890, Jeddah 21412

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920009279

Fax: +966 12 6647528

E-mail: info.jeddah@saudibrokers.com.sa

خالد الغامدي

الرئيس التنفيذي للمبيعات في شركة أليانز السعودي الفرنسي؛



من اليسار: خالد الغامدي وعبدالله التويجري

**نحن نتطلع الى ما تقدمه شركة أليانز للسوق
كوننا بأمس الحاجة لدخول شركة عريقة لها
سمعتها المرموقة على مستوى المنطقة والعالم**

الرئيس التنفيذي للمبيعات في شركة أليانز السعودي الفرنسي ALLIANZ SAUDI FRANSI الشاب الديناميكي خالد الغامدي أمل الاستفادة من خبرات أليانز العالمية بالتوسع نحو أسواق ومناطق جديدة، وتقديم أفضل الخدمات والمنتجات، ميرزاً مزايا الشركة بتعدد قنواتها على مستوى المبيعات وطرحها منتجات فريدة من نوعها.

التنوع في الخدمات التي تقدمها شركات التأمين محدوداً والخيارات غير مشجعة.

منتج CREDIT LIFE

■ ما هي أبرز المنتجات المميزة التي تقدمها شركتكم للسوق؟

– من أبرز مميزات الشركة في السوق السعودية تعدد قنواتها على مستوى المبيعات وطرحها لمنتجات فريدة من نوعها في المنطقة، وعلى سبيل المثال منتج CREDIT LIFE الذي نقدمه عن طريق شريك إستراتيجي. ■



منتجاتنا فريدة من نوعها وقنواتنا متعددة على مستوى المبيعات



ضعف الوعي في الحاجة إلى التأمين

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في قطاع التأمين؟

– ضعف الوعي في الحاجة إلى التأمين في كثير من الأنشطة، ما جعل

أمل بالتوسع

■ ما القيمة المضافة التي قدمتموها للشركة بعد انضمامكم إليها حديثاً؟

– في الحقيقة نحن نتطلع الى ما تقدمه شركة أليانز للسوق كوننا بأمس الحاجة لدخول شركة عريقة لها سمعتها المرموقة على مستوى المنطقة والعالم. ومع انضمامي لشركة أليانز السعودي الفرنسي، كلي أمل ان أكتسب المزيد من الخبرات والتوسع نحو أسواق ومناطق جديدة لم نكن متواجدين فيها سابقاً بالإضافة الى تقديمنا أفضل الخدمات والمنتجات لعملائنا وشركائنا.



من اليسار: انطوان عيسى، ANDREAS BRUNNER ومحمد المعمر



من اليسار: خالد الغامدي، محمد يونس، DAVID COOK و LOUIS MAYO



انطوان عيسى و ANDREAS BRUNNER مع فريق عمل ALLIANZ SAUDI FRANSI

Andreas Brunner (CEO - Allianz Saudi Fransi):

Our ambition is to be always the best in class

Senior Manager with more than 20 Years' experience in disciplinary leadership, consulting and project management roles in the financial service industry from strategy to implementation and a proven track record in acquisition and successful delivery of complex insurance and banking programs, Andreas Brunner, CEO of Allianz Saudi Fransi, in an interview with Al Bayan Magazine, gave us an idea about their strategy and talked about the main challenges facing the Saudi market. He further expressed his opinion regarding how the companies in Saudi Arabia are coping with the new regulations. Below is the Q & A.



* You have been appointed recently as the CEO of Allianz Saudi Fransi, what will be your strategy?

- The market has a lot of potential and therefore, we can make profit in this market. If you look at the demographics, it is a very young population which seeds a lot of coverage so we are not segmenting on just one line of business. Savings and protection products might be a big opportunity for the market.

* Do you think the companies in Saudi Arabia are coping with the new regulations?

- Allianz as a Group is in general in favor of strong regulator as it is SAMA in KSA as it gives us confidence in the market. ASF is for years a stable and profitable company. As customer behaviors are changing and the digital infrastructure is best in class, all insurance companies have to adapted the business models.

* What are the main challenges facing the Saudi market?

- The main challenges are at a rapid speed. Customers are digitalized, they are on smart phones, they are working on the internet, they have big infrastructure and getting more and more informed. Therefore, companies have to cope with this digital transformation.

* What innovation and experience will you bring from Germany where you used to work for a long time to the Saudi market?

- Allianz operates in 70 different countries always with the ambition to be best in class. As Partner in Allianz Consulting I was in charge for a lot of very innovative projects across the group and therefore I believe I can transfer a lot of this knowledge to Saudi-Arabia.

David Cook

(Chief Operations Officer Allianz Saudi Fransi):

Savings retirement & protection is very important and we will have an aggressive approach going forward

David Cook, Chief Operations Officer Allianz Saudi Fransi was among the prominent people who participated in the 5th Saudi Insurance Symposium. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. Cook who evaluated the Symposium and gave us an idea about their strategy. Below is an account of the interview.



* How do you evaluate the 5th Saudi Insurance Symposium?

- I am very impressed that such occurs in this marketplace. Having come from the United States, I am very familiar with the RIMS conference so to find out that there is such in this marketplace, it is very exciting. I think it will build upon a more professional insurance industry and with the support of all the presenters here today, it is very encouraging and good for all the attendees to have a day or two where they can get together, see one another and refresh their friendships.

* What is your strategy for the company?

- We have just acquired a majority ownership in the joint venture so we brought in an entire new management team and we will have an aggressive approach evaluating the market place for opportunities; many of the discussion topics at the symposium are very much aligned with our view. Savings retirement and protection is very important and we would like to lead the way in the Kingdom with this effort and product to support the growing and expanding middle class.



عمر العجلاني

(الرئيس التنفيذي لشركة سلامة للتأمين التعاوني SALAMA - السعودية)؛

التشريعات الراعية للقطاع تنظم السوق وتبقي عناصر المنافسة المشروعة دون غيرها

الرئيس التنفيذي لشركة سلامة للتأمين التعاوني SALAMA عمر العجلاني أكد العمل مع أكبر الأسماء العالمية في مجال إعادة التأمين، ورأى في التشريعات الجديدة الراعية لقطاع التأمين في السعودية أنها تؤدي الى تنظيم السوق وإبقاء عناصر المنافسة المشروعة دون غيرها، بما ينتج بيئة عمل احترافية وصحية، معتبراً الأوضاع الاقتصادية والتهديد السيبراني والمنافسة السعرية تحديات ثلاثة أمام الشركات تتطلب تعزيز ثقافة المسؤولية لدى صناع القرار في السوق، واصفاً التأمين ضد الإعتداء السيبراني بأنه ذو وجهين يمثلان فرصة وتحدياً، مشدداً على اعتماد منهجية تقييم جدوى أي منتج جديد قبل تقديمه للعملاء، لافتاً الى نجاح الشركة بتأسيس ثقافة الربح والإنجاز والتي انعكست إيجاباً على نتائجها المالية خلال الأعوام الماضية.

الأوضاع الاقتصادية والتهديد السيبراني والمنافسة السعرية تحديات تتطلب تعزيز ثقافة المسؤولية لدى صناع القرار في السوق

عليه في الفترة المقبلة، لكنه في الوقت نفسه يعد تحدياً كبيراً، إذ لا تتوفر في الوقت الحالي دراسات إحصائية كافية لتقدير نسبة الخطر في هذا المنتج، رغم أن إحدى كبريات شركات التأمين العالمية قدرت أن التكلفة السنوية للجرائم السيبرانية تصل إلى ٤٥٠ مليار دولار على مستوى العالم.

كما ينبغي تحديد نطاق المسؤولية في منتج التأمين ضد الاعتداء السيبراني بدقة، حيث قد يتجاوز أثره الطرف المؤمن، وصولاً إلى أطراف أخرى، كحالات سرقة بيانات البطاقات الائتمانية من أنظمة شركة طيران مثلاً، نحن في سلامة لدينا منهجية في تقييم جدوى أي منتج جديد قبل تقديمه للعملاء، وذلك لضمان نضج المنتج وجدواه، سواءً بالنسبة لنا أو لعملائنا كذلك، حيث أن التزامنا بتقديم منتجات ذات جودة ومصداقية عالية يعد مبدأً أساسياً في عملنا.

ثقافة الربح والإنجاز

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– شهدت شركة سلامة هذا العام مشاريع عدة كبيرة، أهمها الانتقال إلى نظام «ساب» العالمي كأول شركة تأمين سعودية تطبق هذا النظام الرائد دولياً على جميع أنظمتها التشغيلية، ويقوم النظام بربط جميع وحدات الشركة وتوفير العديد من المزايا التقنية. كما أن الشركة أتمت هذا العام انتقال مركزها الرئيسي إلى موقعها الجديد ببرجها الواقع على الطريق التجاري الرئيسي في مدينة جدة طريق المدينة المنورة.

في «سلامة» نجحنا في تأسيس ثقافة الربح والإنجاز، وهذا ما انعكس على نتائجنا المالية في الأعوام الماضية، ونحن دائماً متفائلون بالمزيد من النجاحات بإذن الله. ■



نعمد منهجية تقييم جدوى أي منتج جديد قبل تقديمه للعملاء



في ظل تنامي موجته عالمياً وتطور أدواته وتزايد اعتماد عمليات التأمين على الأتمتة وأنظمة الحاسب، نحن في سلامة نأخذ الأمن السيبراني على محمل الجد، ونطور أدوات حماية أنظمتنا باستمرار، وماضون في الاستثمار في أمن بياناتنا وبيانات عملائنا.

كما أن تشعب سوق التأمين بمنتجات إلزامية تقليدية تعتمد على المنافسة السعرية يشكل تحدياً، وهذا يتطلب من صناع القرار تعزيز ثقافة المسؤولية لرفع مستوى الخدمات ومزايا المنتجات وبالتالي رفع الوعي لدى المستهلك ليتمكن من تمييز جودة المنتجات وليس الاعتماد على عامل السعر فقط، من جانبنا فنحن في شركة سلامة نعمل على تعزيز هذا المفهوم وتطوير منتجات الشركة المتعددة لتكون ذات مزايا تنافسية إضافة إلى عامل السعر، بالإضافة إلى الحملات التوعوية للعملاء والتركيز على إبراز جودة المنتج والخدمة المقدمة للعميل.

منتجات ذات جودة ومصداقية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– تقديم منتج «التأمين ضد الاعتداء السيبراني» يعتبر فرصة كبيرة من ناحية توقع نشوء طلب كبير

التشريعات فرصة

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– بالتأكيد، ولاعتبارات عدة منها أن معيدي التأمين غالباً يتابعون السوق ويتعاملون مع المتغيرات، ولكن الأهم هو تطوير شركة سلامة للسياسات والإجراءات وخطط العمل في ما يتعلق بالاكتمال وإعادة التأمين، مع العمل على إيجاد حلول مع معيدي التأمين ذوي الكفاءة والخبرة لتوفير متطلبات السوق، علماً أن شركة سلامة تعمل حالياً مع أكبر الأسماء العالمية في مجال إعادة التأمين.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– التحديات المستمرة جزء من السوق، بالنسبة لنا فإننا ننظر إلى التشريعات الجديدة في سوق التأمين السعودية على أنها فرصة أكثر من كونها تهديداً، لأنها ببساطة ستؤدي إلى تنظيم السوق وإبقاء عناصر المنافسة المشروعة دون غيرها، وهذا سينتج بيئة عمل احترافية وصحية، وهي البيئة التي نجيد الربح فيها.

تطبيق معايير الحوكمة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– تمثل الأوضاع الاقتصادية التي قد تنتج عن تطورات الاقتصاد الكلي والعوامل الجيوسياسية خطراً كبيراً، نعتقد في سلامة أن الاحتفاظ بموقف مالي قوي وملاءة كافية سيساعد في تخفيف آثار خطر من هذا القبيل، لذا نولي هذا الجانب اهتماماً كبيراً. كذلك يمكن اعتبار التهديد السيبراني خطراً مقلقاً

Excellence, Re excellence

Pushing our standards higher and higher, with an ongoing commitment to superior performance.





مشعل إبراهيم الشايح

(الرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين التعاوني)؛

حسن التنظيم والإصلاحات التطويرية وراء تطور قطاع التأمين في المملكة

تنشط الشركة الأهلية للتأمين التعاوني AL AHLIA FOR COOPERATIVE INSURANCE في مزاولة أعمال التأمين التعاوني. وتشمل محفظة خدماتها برامج تأمينية مصممة بحسب احتياجات كل عميل وموفرة لأعلى مقومات راحة البال.

وحرصاً على موثوقيتها تركز الشركة على الاتفاقيات الدولية واتفاقيات إعادة التأمين مع الشركات ذات التصنيف الممتاز، وقد مُنحت الشركة الأهلية سابقاً الجائزة الذهبية للجودة من قبل المنظمة العالمية لمبادرة اتجاهات الأعمال (BID) من ضمن مجموعة شركات من ٧٦ دولة حول العالم، وقد تم اختيارها بناء على دراسة إقليمية أظهرت نمواً ملحوظاً في تطور أعمالها خلال الأعوام الأخيرة وبحسب المواصفات العالمية للجودة واستراتيجية عمل الأهلية تعتمد على منهجية تطوير معايير الجودة بشكل متواصل حرصاً منها على تميز الأداء وتوفير أعلى مستويات راحة البال للعملاء من الأفراد والشركات.

الرئيس التنفيذي للشركة مشعل إبراهيم الشايح رصد زيادة الوعي لدى العاملين في قطاع التأمين السعودي تمثلت في طرح مبدأ الاندماج لتطوير صناعة التأمين المحلية، وعزا تطور القطاع الى حسن التنظيم والإصلاحات التطويرية التي طاولته خلال الأعوام الماضية، وأجداً في توسع القطاع وإيجاد منتجات بديلة فائدة للجميع، متوقفاً عند فشل محاولات الاندماج لطول فترة الإجراءات اللازمة وضعف الوعي بعمليات الاندماج، مؤكداً السير في تحويل خدمات الشركة الى رقمية مع طرح منتجات جديدة ومبتكرة خلال المرحلة المقبلة.

نسير في تحويل خدماتنا الى رقمية وطرح منتجات جديدة ومبتكرة

وخلال هذه الفترة الطويلة قد يحدث تغيرات في النتائج والمراكز المالية للشركات موضوع الاندماج مما يحول دون إتمام عملية الاندماج. لذا نأمل تسريع الإجراءات للوصول الى نتائج ايجابية خلال فترة زمنية محددة. وفشل تجربة الاندماج بين «الأهلي» و «اتحاد الخليج» يعود الى الفترة الزمنية الطويلة التي تطلبتها إجراءات عملية الاندماج وحتى العرض على الجمعية العامة غير العادية.

تحويل الخدمات الى رقمية

■ هل أنتم على إستعداد في حال طرح أي محاولة اندماج؟

- بالتأكيد نحن كشركة الأهلية للتأمين التعاوني على استعداد كامل ونؤيد عمليات الاندماج وبقوة لما لها من مردود إيجابي على المستثمرين والشركات وقطاع التأمين بالمملكة وبالتالي إقتصاد المملكة ككل، وهذا ما يتوافق مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.

■ ما مدى رضاكم عن النتائج المحققة، والى أي مدى تواقبون موضوع التأمين الإلكتروني؟

- نواكب كل التطورات والمستجدات بقطاع التأمين والدليل عملنا الدؤوب على تحويل خدماتنا الى خدمات رقمية، بالإضافة الى طرح منتجات جديدة ومبتكرة خلال المرحلة المقبلة، أملين ان تلقى ترحيباً من قبل العملاء.

من جهة أخرى تطورت أرباح الشركة بشكل جيد خلال العامين الماضيين ونطمح للأفضل وتحقيق المزيد خلال الأعوام القادمة. ■

التدريب، فضلاً عن غياب الوعي لدى بعض المؤمنين والراغبين بالتأمين، في وقت لا تزال مساهمة القطاع في الناتج القومي للمملكة خجولة جداً، الى جانب المنافسة الشرسة في ما بين الشركات. من هنا فإننا بحاجة الى توسع القطاع وإيجاد منتجات بديلة جديدة مبتكرة تساهم في تطور هذه الصناعة بما يعود بالفائدة على الجميع.



فشل محاولات الاندماج

يعود لضعف الوعي بعمليات

الاندماج والاجراءات

الطويلة الأمد



■ كان هناك طرح لتنفيذ بعض الإندماجات بين شركات تأمين ولكن هذه الخطوة لم تنجح، بم تعلقون وإلام تعززون أسباب عدم الوصول الى نتيجة إيجابية؟

- هناك أسباب عديدة أدت حتى الآن إلى فشل بعض محاولات الاندماج بقطاع التأمين، منها ضعف الوعي بعمليات الاندماج بالإضافة إلى أن الإجراءات النظامية اللازمة تتطلب وقتاً طويلاً حتى الوصول إلى الجمعية العامة للمساهمين للتصويت على مشروع الإندماج المقترح،

تطور ملحوظ لقطاع التأمين

■ ما مدى أهمية «ندوة التأمين السعودي الخامسة» في مجال دعم القطاع؟

- الموضوعات التي طرحت خلال ندوة التأمين السعودي الخامسة حساسة جداً مقارنة بالأعوام الماضية، حيث لاحظنا جرأة واضحة في طرح القضايا والحوارات. ومن أبرز الموضوعات التي تم التطرق إليها دخول المستثمرين الأجانب، وأهمية الاندماجات لتطوير صناعة التأمين في المملكة، وكل ذلك يشير الى زيادة الوعي لدى العاملين في القطاع. مع بروز علامة فارقة تمثلت في مناقشة موضوع رفع هامش الملاءة لدى الشركات المحلية وهذا دليل على زيادة الوعي حول أهمية الارتقاء بهذه الصناعة. وعموماً نأمل تحقيق جميع الأهداف المطروحة.

■ كيف تقيمون سوق التأمين في المملكة في ظل التطور والمتغيرات التي شهدتها القطاع مؤخراً؟

- القطاع شهد تطوراً ملحوظاً مقارنة بالأعوام العشرة الماضية، نظراً لحسن التنظيم والإصلاحات التطويرية التي طاولته والتي نتمنى الاستمرار فيها بما يتناسب مع إقتصاد المملكة، مع الإشارة الى ان التغيرات الإيجابية التي حدثت أنجزت على مراحل عدة آخرها الإهتمام بشكل كبير بحملة الوثائق وخدمة العملاء.

■ ما هي أبرز التحديات التي تعانيها شركات التأمين في المملكة؟

- تعاني سوق التأمين في المملكة ضعف



النخبة
ELITE

Elite Insurance & Reinsurance Brokerage Co.



مصداقيتنا هي مصدر ثقتكم

عمار حلواني (الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية التعاونية AICC - السعودية):



نعمل على إطلاق منتجات فريدة من نوعها تحاكي متطلبات السوق المحلية

تستمد شركة التأمين العربية التعاونية AICC ريادتها بالإستفادة من خبرة تزيد على خمسة وستين عاما من العمل الدؤوب في تلبية احتياجات السوق السعودية، وتنتطلع لتكون إحدى شركات التأمين الأكثر ثقة لعملائها في المنطقة ومساهما رئيسياً في التنمية الاقتصادية والإجتماعية للمملكة وتوفر مجموعة متنوعة من منتجات التأمين التعاوني لحملة الوثائق مع الحفاظ على مصالح الشركاء من خلال التميز في العلاقات، ولطالما تميّزت في أعمالها والتركيز على العملاء ونشر ثقافة القيادة والثقة والشفافية والابتكار والمسؤولية الإجتماعية والبيئة.

الرئيس التنفيذي للشركة عمار حلواني لفت الى تمتع سوق التأمين السعودية بإمكانات هائلة لتحقيق معدلات نمو وزيادة نسب الإختراق التأميني، وعدّد أبرز التحديات التي تعانيها شركات التأمين السعودية وفي ظلّيتها المنافسة في ما بينها، واجداً حاجة ملحة للإستثمار في القطاع، معتبراً قطاع التأمين رافداً أساسياً لدعم الإقتصاد الوطني، كاشفاً عن العمل على إطلاق منتجات فريدة من نوعها تحاكي متطلبات السوق.

سوق التأمين السعودية تتمتع بإمكانات هائلة لتحقيق معدلات نمو وزيادة نسب الإختراق التأميني

سواء الصناعة، المجتمعات، الأفراد والخدمات، فضلاً عن أنه يوفر منتجات تساهم بشكل رئيسي في تحفيز الإقتصاد.

منتجات فريدة من نوعها

■ ما هي آخر مستجدات شركة التأمين العربية التعاونية؟

– المشكلة التي تعانيها السوق متمثلة بالعمل التقليدي، لذا نحاول تقديم منتجات جديدة وفريدة من نوعها تحاكي متطلبات السوق وفي الوقت نفسه توفر لنا مجالات لتقديم خدمات متنوعة بعيداً عن التقليدية الموجودة في السوق. كما ونعمل أيضاً على تعزيز تكنولوجيا المعلومات بهدف الوصول الى قطاع أكثر فعالية، نظراً لاعتماد مختلف الأنشطة والأعمال على هذه التكنولوجيا، بما فيها قطاع التأمين الذي يحقق منفعة كبيرة من اعتماده التقنيات الجديدة. ■

– هناك حاجة مستمرة لخبرات ومنتجات وخدمات وأفكار جديدة وبالتالي كل إبتكار فريد من نوعه وحديث وكل استثمار جديد يقدم منفعة للسوق.

تشجيع الشركات على الإندماج

■ ما هي الأسباب وراء عدم نجاح عمليات الإندماج في قطاع التأمين داخل المملكة؟

– في الحقيقة لم يؤخذ الموضوع بطريقة علمية، في حين يتطلب من الشركات ان تتوافر لديها روح التعاون، بالإضافة الى أهمية وجود مشاركة فاعلة من مختلف الهيئات الرقابية وليس فقط مؤسسة النقد، وذلك بهدف تحفيز الشركات من النواحي الضريبية ومعدل الملاءة المالية لتشجيعها على الإندماج بحيث ان التجربة الحالية غير مجدية.

■ كيف يمكن لقطاع التأمين ان يساهم في تحقيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– يعدّ قطاع التأمين رافداً أساسياً لدعم الإقتصاد

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في المملكة في ظل التطورات الحاصلة؟

– يمر قطاع التأمين بصعوبات عديدة، في وقت تتمتع سوق المملكة بإمكانات هائلة لتحقيق معدلات نمو وزيادة نسب الإختراق التأميني. نتمنى مع المحفزات الجديدة الموضوعه من قبل الحكومة ان تتحسن أوضاع القطاع نحو الأفضل خلال النصف الحالي من العام ٢٠١٩.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– نعاني منافسة غير منطقية خصوصاً في موضوع التسعير، فضلاً عن ندرة الخبرات الفنية لتغطية السوق، بالإضافة الى ارتفاع كلفة التشغيل مما يؤدي الى تقلص الإمكانيات والقدرات.

حاجة للإستثمار

■ في رأيكم، هل يحتاج قطاع التأمين الى المزيد من الإستثمارات الأجنبية والعربية؟



من اليسار: معان ملكاوي، خالد حوا، عادل الفرج، احمد العثمان وزياد الريش



من اليسار: خالد حوا، عادل الفرج، عمار حلواني ومعان ملكاوي



شركة بيت التأمين
وسطاء تأمين وإعادة تأمين

Insurance House Co.
Insurance & Reinsurance Broker



Commitment to Partnership

Mastering Achievements

Riyadh (Head Office):

P.O. Box 285685 Riyadh 11323
Tel. : +966 11 466 1096
Fax.: +966 11 466 1091

Khobar:

Tel. : +966 13 849 5999
Fax.: +966 13 849 3999

Jeddah:

Tel. : +966 12 614 4690
Fax.: +966 12 614 4691

www.ihc.com.sa

info@ihc.com.sa

هشام بن محمد الشريف

الرئيس التنفيذي للمجموعة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG - (السعودية):



التنظيمات الجديدة وإن كانت تلقي أعباء على الشركات فهي تصب في المصلحة العامة وتطور قدرات وإمكانات السوق

توفر المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG سلة من الحلول التأمينية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في مختلف مجالات التأمين لتأمين المركبات والتأمين الطبي وتأمين النقل، وتسعى المجموعة باجتهاد لتصميم منتجات ذات قيمة مضافة ترتقي بتطلعات العملاء، متبينة العديد من آليات الدعم المستمر للإبتكار والتطوير في أوجه عملها كافة.

على هامش مشاركة رئيسها التنفيذي هشام بن محمد الشريف بفعاليات ندوة التأمين السعودي الخامسة التقية «البيان الاقتصادية» مستطلعة إياه عن المستجدات ورأيه في الندوة وما طرح خلالها من موضوعات وقضايا تهم السوق السعودية، لتلمس منه إعجابه بمستوى الندوة، وتأكيد ان التنظيمات الجديدة وإن كانت تلقي المزيد من الأعباء على شركات التأمين فهي تصب لخير المصلحة العامة وتطور قدرات وإمكانات السوق، وإشارته الى تركيز المجموعة على الجانب التقني في تسويق منتجاتها، واصفاً السوق المحلية بالمتقلبة، متطرقاً الى بعض العوامل التي تقف حائلاً دون نجاح عمليات الدمج في ما بين شركات القطاع.

– تلقي عملية التحول الرقمي إقبالاً واسعاً بالرغم من التحديات القائمة، بحيث يجب المخاطرة لنتمكن من مواكبة المتغيرات الحاصلة.

دعم هيئات التنظيم

■ كان هناك طرح لإندماج بعض الشركات في المملكة العربية السعودية إلا ان هذه الخطوة لم تحقق النجاح، كيف تنظرون الى عمليات الاندماج؟

– فكرة الإندماج جيدة وتساهم في خلق كيانات قوية ولكن ليس من السهل تحقيقها كونها تحتاج الى دعم كبير من مختلف الأطراف، بما فيها هيئات التنظيم، بالإضافة الى القدرة على إقناع الشركاء بالاندماج في ما بينهم.

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟
– نحن غير راضين عن الأرقام المحققة كوننا نطمح للأفضل باستمرار. دائماً نطمح لتحقيق المزيد من النتائج وبكل تأكيد هناك العديد من التحديات والتي نعمل بشكل دائم على تجاوزها. ■

المصلحة العامة وتحدّد ملامح السوق وتطور قدراتها وإمكاناتها.

تطوير الجانب التقني

■ ما هي آخر مستجدات المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني؟

– تركز المجموعة على تطوير الجانب التقني كي تصبح جميع منتجاتها متاحة عبر شبكة الإنترنت، الى جانب خدمات ما بعد البيع مثل تقديم المطالبات ومراكز الإتصال وإدارة الوثائق. ويعدّ ذلك توجهاً مستقبلياً نحو الأتمتة والتحول التقني.
■ هل تواجهون تحديات في تطبيق التحول الرقمي؟



من اليمين: سامر الفايز وهشام الشريف

تنظيمات في مصلحة السوق

■ كيف تقيمون فعاليات «ندوة التأمين السعودي الخامسة» لناعية المواضيع المطروحة؟

– تم طرح العديد من القضايا والموضوعات والتي تمت مناقشتها خلال الندوة حيث تطرقت في غالبيتها للوضع الحالي وحجم التحديات التي تواجهها السوق والرؤية المستقبلية، ومن الملاحظ تسجيل حضور متميز فاق التوقعات فضلاً عن التنظيم الرائع، وفي رأيي فإن الدورة الحالية من الملتقى توازي مستوى المؤتمرات العالمية من حيث الحضور وتنوع الموضوعات المطروحة وأهميتها.

■ الملاحظ ان قطاع التأمين في المملكة أصبح أكثر تنظيمياً، كيف تقيمون وضع السوق والى أي مدى أنتم مرتاحون لأداء المنظمين والتشريعات الجديدة؟

– تلقي هذه التنظيمات المزيد من الأعباء على مجمل شركات التأمين، ولكنها في نهاية المطاف تصب في



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe, the Middle East & Africa

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Jeddah - Riyadh - Qatar - Turkey - Nigeria - Egypt - Iraq - Tunisia - Cyprus

طلال فدا (الرئيس التنفيذي لشركة الصقر للتأمين التعاوني AL SAGR - السعودية):



التأمين الصحي هو من يقود السوق

تطمح شركة الصقر للتأمين التعاوني AL SAGR لتصبح الخيار الأول في عالم التأمين على مستوى المملكة العربية السعودية استناداً لالتزامها بأخلاقيات وسلوكيات السوق والخدمات المتقدمة، المعتمدة على التكنولوجيا المتطورة وفلسفة الشركة القائمة على تحمل المسؤوليات الإجتماعية على أنواعها كافة.

الرئيس التنفيذي للشركة طلال فدا اعتبر ان التأمين الصحي هو من يقود السوق، واشترط لنجاح عملية الاندماج بين شركتين اتفاهما على الأمور والإجراءات الأساسية والتفاعل والتعاون بينهما، لافتاً الى تركيز الشركة حالياً على الرقابة الداخلية، مبشراً بقرب البدء بعمليات التحول الرقمي مواكبة لأحدث التطورات التكنولوجية.



نجاح الاندماج بين شركتين مشروط باتفاقهما

على الإجراءات الأساسية والتفاعل والتعاون في ما بينهما



وهيئة أسواق المال إلخ.. لذا، لا بدّ ان تتفق الشركتان اللتان تنويان الاندماج على الأمور والإجراءات الأساسية لضمان إكمال العملية ونجاحها. يبقى ان أي عملية دمج بين شركتين يجب ان يكون قوامها التفاعل والتعاون وان تشكل قيمة مضافة لكلا الطرفين، وطالما ان تركيز معظم شركات التأمين منصب على فرعي التأمين على المركبات والصحي ولا تتحقق من خلالهما النتائج المرجوة فما الغاية عندها من الدخول في عمليات دمج.

■ كيف تقيمون مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– لا شك في أن القدرات والإمكانات متوافرة في السوق السعودية لكن الأهم ما سنقوم به خلال المرحلة المقبلة، لا سيّما ان السوق أضحت مشبعة خصوصاً بعدما انخرط السعوديون في القطاع الخاص مع خروج مستثمرين أجانب منها. وكما هو معروف فإن فرع التأمين الصحي هو الذي يقود السوق



سنبداً قريباً بعمليات التحول الرقمي لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا



يتبعه التأمين على المركبات، لذا فالسؤال الذي يطرح نفسه الى أين سيكون التوجّه وفرص النمو في الفترة المقبلة، في ظل وجوب نشر الوعي حيال فروع تأمين أخرى مثل التأمين السيبراني وتأمين الإذخار. ونحن بانتظار توجه الدولة وفي ظني انها ستتجه نحو تأمين القطاع العام.

نحو التحول الرقمي

■ ما هي أبرز التطورات التي أحرزتها الشركة منذ توليكم الرئاسة التنفيذية فيها؟

– تركيزنا منصب على الرقابة الداخلية للشركة INTERNAL CONTROL

وقد استثمرنا الكثير فيها، وفريق عملنا يبذل قصارى جهوده ونعدّ من أفضل الشركات ونتمتع بملاءة جيدة، وقريباً سنبداً في عمليات التحول الرقمي بهدف مواكبة آخر التطورات التكنولوجية توجهاً لتقديم



من اليسار: شفيق ربيع، علي البندر، طلال فدا، بشار أبا الخيل وعمر بن جبير

أفضل الخدمات لعملائنا. ■

تفاعل وتعاون لنجاح الدمج

■ في رأيكم، ما الأسباب التي تحول دون نجاح عمليات الدمج بين شركات التأمين في المملكة؟

– كان هناك بعض الثغرات بين المشرّعين التي يجب ان تؤخذ بالإعتبار، أضف الى ذلك اختيار التوقيت المناسب والحصول على موافقة «ساما»



غلوب مد السعودية تقدم خدمة «وحدة الدعم» للمؤمنين

امنح المؤمنين لديك رعاية لا مثيل لها مع خدمة وحدة الدعم الجديدة. رقم هاتفي للدعم والمساندة تضعه غلوب مد السعودية تحت تصرف كافة مقدمي الخدمات لتسريع طلبات الموافقة المسبقة وتسهيل اي مسائل عالقة للمؤمنين.



TAKING CARE OF HEALTHCARE

T. 920020252 | www.globemedsaudi.com


غلوب مد
السعودية

سعود عبدالله الراجحي

شركة تكافل الراجحي (AL RAJHI TAKAFUL):

نتمنى توافر حوافز لتنشيط قطاع التأمين المحلي وتفعيله



تتطلع شركة تكافل الراجحي الى إثراء تجربة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية، حيث يتمحور نشاطها على المبادئ القائمة على الأخلاق والعدالة. وهي مدعومة من مؤسسات عريقة ومرموقة، بالإضافة الى مؤسسات إستثمارية ومستثمرين، وتسعى لتوفير الأمان من مخاطر الحياة المتعددة وابتكار منتجات عالية الاستجابة تتجاوز التوقعات وتتوافق مع الشريعة الإسلامية.

في دردشة مع «البيان الإقتصادية» تمنى نائب رئيس مجلس إدارة الشركة سعود عبدالله الراجحي بحضور شقيقه فايز اللذان يتمتعان بتواضع وحسن المودة والرصانة، توافر حوافز لتنشيط وتفعيل قطاع التأمين المحلي. وأشار الى ان الشركة سباقة في مجال التكنولوجيا والرقمنة، منوهاً بفريق عملها الحرفي والكفي.

سباقون الى التحول الرقمي

■ ما هي أبرز مشروعات الراجحي للتكافل في ظل التحول الرقمي الحاصل؟

– تعد التكنولوجيا عاملاً أساسياً في نجاح قطاع معقد مثل التأمين، ونحن من السباقين في هذا المجال الذي يشكّل رحلة طويلة سنعمل على تحقيقها والإفادة القصوى منها.

■ ما مدى رضاكم عن نتائجكم المحققة؟

– نحن برضات تام عن الأرقام المحققة وهي في تطور مستمر، ونعد من كبرى الشركات في السوق المحلية التي حققت تطوراً مميزاً بفضل فريق عملها الحرفي والكفي. ■



من اليمين: سعود الراجحي، عبد العزيز السديس ونايف الراجحي

حوافز لتنشيط القطاع

■ كيف نقيمون واقع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية والخطوات التي قامت بها مؤسسة النقد؟

– مما لا شك فيه ان قطاع التأمين قفز خطوات كبيرة خلال الفترة الماضية، حيث انتقل من قطاع عشوائي الى منظم مما ساهم في نموه، وفي هذا الإطار نتمنى توافر حوافز في المستقبل لتنشيطه وتفعيله بشكل أكبر.

أما بالنسبة للخطوات التي قامت بها «ساما» لتحسين وضع القطاع فقد ساهمت في زيادة ثقة المستفيدين بالتأمين، الى جانب رفع شفافية العمل وتحسين نوعية الخدمة.

فواز الحجري (الرئيس التنفيذي لشركة ملاذ للتأمين - السعودية):

بدأنا باعتماد التحول الرقمي الكامل والشامل وسباقون في طرح الخدمات المميزة

لطالما تمتعت شركة ملاذ للتأمين MALATH INSURANCE وتعني «الملجأ الآمن في الأوقات الصعبة» باحترافية واثقان ملبية متطلبات السوق وإحتياجاته التأمينية بأسلوب مهني في تقديم الخدمات وبمفهوم مثالي للتأمين الشامل.

الرئيس التنفيذي للشركة فواز الحجري طمأن إلى أن قطاع التأمين السعودي يسير على سكة تحقيق النضج الممهدة لارتقائه وازدهاره، وعزا عدم نجاح عمليات الإندماج في السوق المحلية الى معطيات السوق غير الداعمة والتي منها عدم إلزام الشركات برؤوس أموال عالية. كما أوضح الأستاذ فواز الحجري ، أن ملاذ للتأمين تنوي اعتماد التحول الرقمي الكامل والشامل وقد بدأت بهذا النهج من بدايات العام ٢٠١٨، داعياً الى مواكبة المتغيرات التكنولوجية بالرغم من مخاطرها، مذكراً بأن ملاذ للتأمين هي السبّاقة في طرح الخدمات المميزة.



جديداً، لا بد من دراسة المخاطر الناجمة عن هذه الإعتداءات واتخاذ الاحتياطات الضرورية لدرئها، ولا بد أيضاً من مواكبة المتغيرات على مستوى التكنولوجيا بالرغم من مخاطرها هي الأخرى، وذلك باعتماد التدابير والإجراءات المطلوبة للحفاظ على بنية تحتية إلكترونية متقدمة.

منتجات إلكترونية مبتكرة

■ كيف ستمتكونون من المحافظة على مسيرة ملاذ للتأمين وإسمها؟
- حقيقة، وجدت شركة ملاذ للتأمين لتبقى، وسنعمل على أن تكون ملاذ للتأمين رائدة في مجال صناعة التأمين على مستوى الخدمات والمنتجات المقدمة للعملاء في المملكة العربية السعودية، كما سيكون للشركة توجه جديد من خلال طرح منتجات إلكترونية مبتكرة، مع الإشارة الى انها سبّاقة في طرح الخدمات المميزة. ■

- التحديات والأسباب قد تعود إلى أن معطيات السوق غير داعمة في الوقت الراهن، بالإضافة الى تصنيف الشركات ووضعها الحالي بالرغم من كونها أصبحت ضرورة أساسية لتكوين كيانات قوية في القطاع.

مواكبة المتغيرات

■ ما هي الخطوات التي ستقوم بها شركة ملاذ لدعم «رؤية ٢٠٣٠»؟
- بدأت الشركة منذ بداية العام ٢٠١٨ باعتماد التحول الرقمي الكامل والشامل، وللغاية افتتحت فرعاً إلكترونياً متكاملأ مع بداية العام الجاري والذي ستتخذة توجهاً لها على مستوى تسويق المبيعات وطرح المنتجات والخدمات المبتكرة.
■ في ظل تزايد الإعتداءات الإلكترونية في الآونة الأخيرة ما هي التدابير التي تعتمدها لصدّها؟
- باعتبار هذه الإعتداءات تستوجب توجهاً

تحديات تواجهها الشركات تجاه الإندماج

■ كيف تقيمون مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟
- مرّ القطاع بمراحل عديدة وشهد تطورات ومستجدات، وبالرغم من أن معدلات نموه لم تكن في المستوى المطلوب، إلا أنه يسير على سكة تحقيق النضج الممهدة لارتقائه وازدهاره.
■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟
- مشكلة النمو في أقساط التأمين هي أحد أهم التحديات في الوقت الحالي والتي تساعد شركة التأمين على تلبية ومساعدة الشركة في الإيفاء بالتزاماتها من ناحية التعويضات وكذلك تحقيق العائد الجيد للمساهمين.
■ ما هي في رأيكم أسباب عدم نجاح عمليات الإندماج في سوق المملكة؟



من اليمين: سامر رسلان وفواز الحجري



من اليمين: محمد علي العماري وفواز الحجري



صقر عبد اللطيف نادر شاه

(العضو المنتدب الرئيس التنفيذي لشركة الجزيرة تكافل ALJAZIRA TAKAFUL)؛

تعاون استثمارياً مع شريكنا الاستراتيجي «الجزيرة كابيتال» وتوظيفاتها في القطاعات الإنتاجية والصناديق

من أهداف الجزيرة تكافل ALJAZIRA TAKAFUL ان تكون الشركة الرائدة في مجال التأمين المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية على مستوى المملكة العربية السعودية ومنطقة الشرق الأوسط من خلال تقديم حلول تأمينية مبتكرة ذات جودة عالية.

وبصرف النظر عن خطط التأمين والحماية العادية، تطلق الشركة برامج شهرية جديدة على شكل عروض، لتوسيع قاعدة عملائها. ومن بين المساهمين الرئيسيين للشركة «بنك الجزيرة» وشركة «الجزيرة كابيتال» وغيرهما ويقع مقرها الرئيسي في جدة وهي مدرجة في سوق الأسهم السعودية منذ ٢٠١٣. العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة صقر عبد اللطيف نادر شاه لاحظ ارتفاع مستوى النضج لدى المشركين من منطلق الحرص على التنظيم وفرض شروط الملاءة والكفاءات الفنية، لكنه توقف عند تحديات كثيرة أبرزها ندرة الكفاءات الفنية العاملة في حقل التأمين. وأشار نادر شاه الى اتخاذ خيار التوسع نحو فروع تأمينية أخرى لمحدودية أقساط التأمين على الحياة داخل السوق السعودية، والى تعاونها مع الشريك الاستراتيجي «الجزيرة كابيتال» في توظيفاتها الإستثمارية المتمركزة في القطاعات الإنتاجية الثابتة والصناديق، مطمئناً الى نتائجها المحققة ومنذ العام الأول على تأسيسها، مبدئياً اقتناعه التام بالاستثمار وبقوة في الموارد البشرية السعودية، كاشفاً عن مساع لاستحواذ محفظتي «الجزيرة تكافل» و«بنك الجزيرة».

قيمة اقساط التأمين على الحياة لا تتجاوز المليار ريال في المملكة العربية السعودية

منذ ما يقارب الخمسة اعوام لذلك فإن خيار الدخول في فروع أخرى او التوسع أفقياً او عمودياً أمر وارد

الاستراتيجي «الجزيرة كابيتال» التي قامت باختيار باقة من الصناديق للتأكد من امكانية الحصول على النتائج المطلوبة، وبعدها قررنا القيام بما يسمى FUND OF FUND وهو عبارة عن باقة تتناسب مع طبيعة الصندوق سواء ذي العوائد المرتفعة او المتوازن، وإما التحفظ، وبالتالي خلال الاعوام العشرة الماضية شهدت الاسواق حروبا وكوارث طبيعية وانهايارات اقتصادية وكل هذه العناصر اثرت بصورة مباشرة وتركت تذبذباً، ولكن ثقنا قوية بالسوق



البيان كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المملكة في الوقت الراهن في ظل الصعوبات التي تعانيها المنطقة؟

– الملاحظ ارتفاع مستوى النضج لدى المشركين وشركات التأمين بسبب الحرص الشديد على التنظيم والملاءة المالية والكفاءات الفنية، ولكن ورغم ذلك يشهد السوق تحديات كثيرة، منها ندرة وجود كفاءات فنية كافية للقيام بأعمال التأمين محلياً، بالإضافة الى وجود شريحة كبيرة من العاملين غير

السعوديين الذين خرجوا من السوق وتركوا فجوة في سوق العمل وساهموا في خفض اسعار الاقساط المكتتبه في التأمينات الالزامية (التأمين الصحي، التأمين على المركبات).

■ في رأيكم هل القرارات التي تتخذها هيئة التأمين التابعة لمؤسسة النقد العربي السعودي «ساما»، تساعد القطاع، وما المطلوب لتطوير السوق؟

– أكثر ما يتم التركيز عليه بالدرجة الاولى حقوق المؤمن لهم، اما بالنسبة لنشاطات الشركات فتشرف عليها مجالس الادارات. وفي رأيي كل القرارات تصب في هذين المجالين.

توسع نحو منتجات جديدة

■ هل لديكم مخطط للتوسع بفروع تأمينية اخرى أم سترتكز عملكم في مجال التأمين على الحياة؟

– لا تتجاوز قيمة اقساط التأمين على الحياة المليار ريال في المملكة العربية السعودية منذ ما يقارب الخمسة اعوام. فضلاً عن غياب معدلات النمو، لذلك خيار الدخول في فروع اخرى او التوسع أفقياً او عمودياً وارد ويتم دراسة الموضوع بجديّة الآن.

باقة من صناديق الإستثمار

■ كيف تتمكنون من ضمان عوائد مربحة لتوظيفاتكم الاستثمارية في ظل الاسواق العالمية غير المستقرة؟

– قمنا بدراسة دقيقة لأهدافنا مع العميل كما عقدنا اجتماعاً مع شريكنا

وبالشركات الكبرى، في حين ان عمليات الاستثمار التي تقوم بها تتركز في القطاعات الانتاجية الثابتة، بحيث لا ندخل في مجال الاستثمار بالعملة الرقمية.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم مقارنة بالسوق وكيف تقيمون موقعكم؟

– في ما يتعلق بنتائجنا المالية تسجل الشركة ارقاما جيدة بحيث نعدّ الشركة الوحيدة في المملكة العربية السعودية التي حققت معدلات ربحية منذ العام الاول، فضلاً عن توزيعات نقدية تراوحت نسبتها بين ٥ و ٧ في المئة سنوياً، ويعد ذلك من ابرز اهدافنا على الرغم من التحديات الكبيرة الناجمة عنه، كما سيشكل المحور الرئيسي لاستراتيجيتنا في عملية اقناع المساهمين بأننا على قدر عال من تحقيق عوائد ربحية مرتفعة لمصلحتهم.

الاستحواذ على محفظة بنك الجزيرة

■ كم تبلغ حصتكم السوقية في تأمينات الحياة؟

– لدينا محفظة لكل من «الجزيرة تكافل» و«بنك الجزيرة» والتي نعمل على استحواذها، بحيث يصل حجم المحفظتين الى ٣٠ في المئة من حجم سوق تأمينات الحياة في المملكة. فنحن الآن قيد المناقشة مع البنك ومؤسسة النقد للوصول الى التقييم النهائي، حيث من المتوقع الاستحواذ النهائي على محفظته بداية العام ٢٠١٩. بحيث تشكل محفظة الشركة ١٢ في المئة في حين ان محفظة بنك الجزيرة كبيرة وتضم ادخارات تقدر قيمتها بمليار ريال ونحن في الوقت الحالي نقوم بإدارتها. ■

منير هاشم البورنو

(الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني - السعودية):



نركز على تطوير كفاءاتنا وخدماتنا ونوفر منتجاتنا عبر القنوات الإلكترونية مواكبة لتطورات السوق المحلية

تفتخر شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني GULF UNION COOPERATIVE INSURANCE بمكانتها وسمعتها في السوق السعودية بعد انطلاقتها الأولى عام ١٩٨٣ وحتى هذا اليوم. واستطاعت الشركة ان تثبت أقدامها وتقدم خدماتها لفئات المجتمع السعودي، وهي اليوم من الشركات الرائدة في السوق المحلية. والمعروف عنها توفيرها خدمات وتغطيات تأمينية بأسعار تنافسية وضمن الصيغ الإدارية الكفيلة بتوحيد جهودها على مستوى المملكة.

الرئيس التنفيذي للشركة منير هاشم البورنو وصف مسيرة قطاع التأمين السعودي بالمشرفة والمتطورة، وأشار الى تركيز الشركة على تطوير كفاءاتها وخدماتها، ووجد في المنافسة الشديدة بالأسعار وندرة الكفاءات داخل الشركات تحدياً، معتبراً عمليات الدمج خياراً استراتيجياً لا مفر منه، كاشفاً عن توفير منتجات وخدمات عبر القنوات الإلكترونية، مع زيادة نقاط البيع مواكبة لتطورات السوق.

■ ■ ■ عمليات الدمج خيار استراتيجي لا مفر منه ■ ■ ■

شركة الأهلية أتت الى حدوث تغيير في سعر السوق بين الشركتين والمساهم لم ينظر الى المزايا المستقبلية لعملية الدمج وأخذ في الإعتبار سعر السهم فقط في تاريخ التصويت، مما أدى الى تحول التوجه سلباً. لكن برغم ذلك، تظل عمليات الدمج خياراً استراتيجياً لا مفر منه، لأن أي شركة لكي تنمو وتستمر في السوق، لا بد ان يتوافر لديها حجم معين وذلك يتحقق من خلال عمليات الدمج التي تعود بلا شك بالفائدة على المساهم، الموظف وحملة الوثائق.

نتائجنا بدأت بالتحسن وأوضاعنا مستقرة

■ ما أحرر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نتوجّه حالياً نحو التجارة الإلكترونية وأصبحنا نوفر منتجات وخدمات عبر الإنترنت وقمنا بزيادة عدد نقاط البيع لكي نواكب التطورات الحاصلة في السوق، كما ان نتائجنا بدأت بالتحسن وأوضاعنا مستقرة. ■

– بالتأكيد، فأمام قطاع التأمين مستقبل كبير جداً ومجالات واسعة للنمو، خصوصاً أنه يضم خطوطاً متعددة، ومتنوعة مثل التأمين على الممتلكات، التأمين ضد الحريق وغيرها.

الدمج خيار استراتيجي

■ ما الأسباب التي تحول دون نجاح عمليات الدمج بين الشركات في المملكة؟

– لقد بذلنا جهوداً كبيرة في هذا الموضوع وتكبدنا مبالغ طائلة على محامين ومستشارين ومحاسبين قانونيين لكن المدة الطويلة التي استغرقتها إنجاز عملية الدمج مع

تركيز على الكفاءات

السؤال ■ كيف تنظرون الى مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– نرى مسيرة قطاع التأمين المحلي مشرفة ومتطورة، لا سيّما ان هناك مجالات عديدة للتحسين والتطوير. فالأمور تسير بشكل جيد ونحن متفائلون جداً بالعام ٢٠١٩، خصوصاً اننا تعلمنا كثيراً خلال الفترة الماضية من التجارب التي مررنا بها والإجراءات التنظيمية التي طبقناها في الشركات. كما وينصب تركيزنا على تطوير الكفاءات الموجودة الى جانب الخدمات، وفي رأيي ان هذا ما سيميز شركة عن أخرى.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

– تتمثل التحديات بالمنافسة الشديدة في الأسعار، ندرة الكفاءات المتوافرة في القطاع وانتقالها من شركة الى أخرى.

أمام قطاع التأمين مستقبل كبير جداً

■ في رأيكم، هل المملكة ما زالت تحتاج الى استثمارات عربية وأجنبية في قطاع التأمين؟



من اليسار: منير البورنو، مشعل الشايع وناجي المصطفى

إيهاب لنجاوي (الرئيس التنفيذي لشركة الخليجية العامة للتأمين - السعودية)؛



نتوقع مستقبلاً باهراً لصناعة التأمين في المملكة

تنشط الشركة الخليجية العامة للتأمين GULF GENERAL في مجال تحسين المهارات الفنية وكفاءة العمليات توجيهاً لتقديم أعلى مستوى من الخدمة والأداء المتوافق مع المعايير المتوقعة من أصحاب الشأن الذين يتعاملون معها، والشركة في سعي دائم الى دعم وتعزيز الشراكة مع عملائها الكبار والحفاظ على استمرار العمل معهم، مع حرصها على استقطاب الأفراد الموهوبين والتميزين لمساعدتها على الاستثمار مستقبلاً.

الرئيس التنفيذي إيهاب لنجاوي توقع مستقبلاً باهراً لصناعة التأمين السعودية، وطالب برفع الوعي التأميني لدى العملاء والأطراف العاملة في السوق واعتبار التأمين الإلزامي حاجة أساسية، عازياً عدم نجاح عمليات الاندماج الى فقدان تناغم الاستراتيجيات لدى الشركات، كاشفاً عن تطوير الشركة لقنوات البيع عبر شبكات الإنترنت والارتقاء بمستوى الخدمة لتصبح متاحة لجميع العملاء، متوقفاً نتائج أفضل للشركة مستقبلاً.



طورنا قنوات البيع عبر شبكات الإنترنت وارتقينا بمستوى الخدمة لتصبح متاحة لجميع العملاء



– كما ذكرت سابقاً القطاع واعد جداً بوجود نسب إختراق متدنية، وبالتالي فإن فرص النمو مرتفعة، لذا نطمح الى ان يحقق القطاع أهداف «رؤية ٢٠٣٠» مستقبلاً.

تطوير قنوات البيع

■ ما هي آخر مستجدات الشركة الخليجية العامة للتأمين؟

– طوّرت الشركة قنوات البيع عبر شبكات الإنترنت، والارتقاء بمستوى الخدمة عبر جميع هذه القنوات لتصبح متاحة لجميع العملاء، كما خاضت الشركة في فرع تأمين المركبات الموجهة للأفراد وسجلت نتائج إيجابية جداً. وعموماً النتائج المحققة جيدة والنمو في حجم المبيعات الى تصاعد، ونتوقع أرقماً أفضل في المستقبل. ■

تفي بحاجات العملاء ومتطلباتهم. ■ في رأيكم، هل تحتاج السوق المحلية الى استثمارات أجنبية، وما هي أسباب عدم نجاح عمليات الدمج في المملكة؟

– في حال توافرت الاستثمارات الأجنبية فهذا جيد، إنما بحسب وجهة نظري الخاصة لا أعتقد أنها مطلوبة، أما بالنسبة لعدم نجاح عمليات الدمج فتعود لاسباب عدة، منها أسعار الاسهم المطروحة من الشركات في السوق وتقييمها، فضلاً عن عدم تناغم استراتيجيات الشركات التي تسعى للاندماج مع بعضها البعض، بالإضافة الى أسباب عديدة.

فرص نمو مرتفعة للقطاع

■ كيف يمكن لصناعة التأمين دعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

■ **البيان** كيف تنظرون الى مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– يعدّ التأمين من القطاعات الواعدة وبالرغم من التحديات القائمة لا تزال الآمال كبيرة لتطويره والنهوض به، وفي هذا الإطار نتوقع مستقبلاً باهراً لصناعة التأمين في المملكة.

رفع الوعي لدى العملاء

■ ما هي أهم التحديات التي يواجهها القطاع؟

– ثمة مطلب أساسي يتمثل في ضرورة رفع الوعي لدى العملاء والأطراف العاملة في السوق عموماً حول أهمية التأمين واعتبار التأمين الإلزامي حاجة أساسية. أما التحدي الآخر فيمكن في تطوير القدرات الداخلية للشركات وتأهيل الكوادر الى جانب توفير منتجات ملائمة



من اليسار: جاد معوض وإيهاب لنجاوي



من اليسار: حسام القناص وإيهاب لنجاوي

عبد العزيز البوق

(الرئيس التنفيذي لشركة التعاونية للتأمين TAWUNIYA - السعودية):

توقع زيادة عدد المؤمن عليهم صحياً إلى مليوني شخص بنهاية ٢٠١٩



منذ تأسيسها اضطلعت التعاونية TAWUNIYA بدور رائد في قطاع التأمين ما جعلها الشركة الأولى في هذا المجال بالمملكة العربية السعودية، ومن خلال خبرتها الممتدة لعقود استطاعت أن تعزز من مزاياها التنافسية ومن جودة خدماتها لتصبح الخيار الأول لعملاء التأمين في السوق المحلية. وقد طورت التعاونية مؤخراً استراتيجية جديدة للحفاظ على ريادتها واستغلال الفرص الواعدة التي تتيحها السوق، وتمكين المجتمع من التقدم بأمان نحو المستقبل بابتكارها حلولاً تأمينية لحماية الأفراد والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والشركات الكبرى.

الرئيس التنفيذي للشركة عبد العزيز البوق نوه بحسن تنظيم فعاليات ندوة التأمين السعودية الخامسة، وتوقع ارتفاع عدد المؤمن عليهم صحياً إلى مليوني شخص في نهاية العام الحالي، مطالباً بتأمين العمالة المنزلية والمُعتمَرين.

العاملين في القطاع الخاص وعائلاتهم ، وقد أدى ذلك إلى زيادة عدد المؤمن لهم خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام ٢٠١٩ بحوالي ٤٠٠ ألف شخص، ومن المتوقع ارتفاع هذا العدد ليصل إلى مليوني مؤمن عليه في نهاية العام.

تأمين العمالة المنزلية

■ ماذا تقترحون على مجلس الضمان الصحي لدعم نمو قطاع التأمين الصحي خلال الفترة القادمة؟

- في الحقيقة يضطلع مجلس الضمان الصحي بمسؤولية كبيرة في إدارة وتفعيل أنظمة التأمين الإلزامي المتعلقة بالتأمين الصحي والتي ساهمت في توسيع نطاق الفئات المشمولة بالتأمين. لذلك نحن نتطلع إلى دعم المجلس في تفعيل نظام التأمين الإلزامي على العمالة المنزلية والتأمين على المعتمَرين، الأمر الذي سيشكل خطوة مهمة لنمو قطاع التأمين الصحي خلال السنوات القادمة. ■

ضرورة الإسراع في تأمين العمالة المنزلية والمُعتمَرين

والأخير فيتركز حول الفئات المستهدفة، حيث تشير توقعاتنا للعام ٢٠١٩ إلى أن عدد المؤمن عليهم سيزداد بنسبة ٢٠ في المئة بسبب استهداف شريحة من المواطنين السعوديين



من اليسار: سامر رسلان، عبد العزيز البوق وهشام الشريف

مليوناً مؤمن عليهم صحياً في نهاية ٢٠١٩

■ كيف تقيّمون الموضوعات التي تم التطرق إليها خلال ندوة التأمين السعودية الخامسة؟

- في البداية أود أن أشكر المنظمين على هذا الملتقى للتنظيم الجيد لفعالياته وتطوره الملموس من دورة إلى أخرى، ولأهمية الموضوعات المطروحة لقطاع التأمين السعودي والجمهور المهتم بصناعة التأمين. وبالنسبة لي، فقد ناقشنا في جلسة مستقبل التأمين الصحي عدة محاور تتعلق بنمو هذا القطاع، وتطرقنا إلى ثلاثة عوامل رئيسية يتمحور حولها نمو قطاع التأمين الصحي، وهي: رؤية المملكة ٢٠٣٠ والمشروعات العملاقة التي خططت لها والتي ستخلق وظائف جديدة للقطاع الخاص ستضاف إلى محفظة التأمين الصحي. والعامل الثاني يتركز حول تغيير التركيبة السكانية والاجتماعية وفرص نمو السكان في المملكة بمعدل سنوي يصل إلى ٠,٢٪، أما العامل الثالث



أكد أن الشركة نجحت في تحقيق خططها الاستراتيجية

د. محمد السليمان (الرئيس التنفيذي لشركة نجم - السعودية):

التطور في الأتمتة أدى الى تراجع عمليات الاحتيال في التأمين

توفر شركة نجم لخدمات التأمين منصة فعّالة تبسّط الإجراءات وتعالج الإشكاليات المتعلقة بحوادث السيارات على أراضي المملكة العربية السعودية، كذلك تعتبر الشركة حلقة الوصل بين متضرري الحوادث وشركات التأمين من جهة والإدارة العامة للمرور من جهة أخرى. وتلتزم شركة نجم بتقديم خدمات سلسلة واحترافية مراعية في اهتماماتها جودة الخدمات المقدمة على أعلى المستويات. ولطالما لبّت شركة نجم احتياجات قائدي المركبات وساهمت في تسوية مطالباتهم في أسرع وقت ممكن، مشاركةً بذلك في تعزيز معايير السلامة المرورية من خلال تحليل البيانات والمعلومات التي تمتلكها. بالإضافة الى المزايا والخدمات التي تقدّم من خلالها شركة نجم قيمةً مضافةً الى قطاع التأمين، التقينا بالرئيس التنفيذي للشركة الدكتور محمد السليمان الذي لفت الى تطوّر خدمات شركة نجم من خلال تحديد المسؤوليات، ومكافحة عمليات الاحتيال، وتقييم المخاطر الخاصة بالمؤمن لهم، وتسهيل عملية استقبال المطالبات وغيرها من خدمات عدة تقدمها الشركة للقطاع والمستفيدين منه، وذكر بأن شركة نجم من رواد شركات القطاع الخاص في مجالها، تحت إشراف وتوجيه مباشر من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما».

تأسست عن طريق اتفاق ١٢ شركة تأمين وبإشراف مباشر من مؤسسة النقد العربي السعودي، لذلك فهي قطاع خاص من بداية التأسيس، والمالكون اليوم هم بعض شركات التأمين والتي تقدم خدمات تأمين المركبات.

مكافحة عمليات الاحتيال

■ ما هي أبرز إنجازات شركة «نجم» في مجال التحول الرقمي ومكافحة الاحتيال؟
- في الحقيقة، نحن نعزز بما حققته الشركة من إنجازات، لا سيما على صعيد مكافحة الاحتيال، إذ تم توفير أكثر من ١٠٠ مليون ريال من ١٣ ألف حالة احتيال من خلال استخدام الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات وذلك من بداية عام ٢٠١٨ حتى الربع الأول من ٢٠١٩، ومن المؤكد أن التطور في تعزيز الأتمتة، سيؤدي الى تراجع عمليات الاحتيال والممارسات الخاطئة في مجال التأمين. من جهة أخرى، اطلقت نجم «المركز الشامل لإدارة تأمين المركبات» CAMS والذي يعتبر قاعدة البيانات المركزية للمعلومات التأمينية للمركبات بالمملكة العربية السعودية، ويهدف إلى جمع وحفظ وتبادل المعلومات التأمينية اللازمة لتحسين قدرات شركات التأمين وإعادة التأمين على تحليل المخاطر التأمينية المرتبطة بالتأمين على المركبات بالإضافة الى رفع جودة المعلومات التأمينية والإسهام في الحد من عمليات الاحتيال في التأمين. ■

من التدريب والمهنية، ويتم ذلك باستخدام أنظمه حاسوبية تستند إلى قواعد عملية متينة وتعمل وفق معايير عالمية على أيدي نخبة من المهندسين والكوادر السعوديين المختصين والمتميزين بدرجات عالية من الاحترافية. اليوم وبعد مرور ١٢ عاماً على عملها ومرحلة النقلة الاستراتيجية وعملية إعادة هيكلة خضعت لها، توسعت مهماتها وأصبحت منفتحة على قطاعات أشمل تتعلق باستخدام تكنولوجيا المعلومات، والذكاء الاصطناعي، وتحديد المسؤوليات، ومكافحة عمليات الاحتيال، فضلاً عن تقييم المخاطر الخاصة بالمؤمن لهم على شركات التأمين من خلال قاعدة بيانات و سجلات الحوادث والمطالبات السابقة للعملاء، من دون أن ننسى ما تمثّله من مركز معلومات لكل قطاع المركبات في المملكة. ويجري العمل حالياً على تحسين قدراتها الاستيعابية لتقديم خدمات إضافية للمركبات ولقطاع التأمين بشكل عام، ودعم البنية التحتية بالشكل المطلوب، لتحقيق مزيد من رضا المستفيدين وشركات التأمين، وتسهيل الإجراءات في ما بينهم..

شركة خاصة

■ هل الشركة ثمرة لشراكة بين القطاعين العام والخاص؟

- على الرغم من أن طريقة عمل «نجم» وتطوير منتجاتها لخدمة القطاع وطبيعة اعمالها تعطي انطباعاً بأنها شركة شبه حكومية، الا انها في الحقيقة

تحديد المسؤوليات ومكافحة الاحتيال

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة نجم وطبيعة عملها؟

- تأسست شركة نجم عام ٢٠٠٧ وكان ذلك حرصاً من اللجنة الوطنية للتأمين على راحة قائدي المركبات وانسيابية العمل في شركات التأمين، وتم تأسيسها بالتعاون بين مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» والإدارة العامة للمرور وذلك بهدف تطوير منصة لإدارة الأنشطة المتعلقة بالحوادث تكون مريحة وسهلة وملائمة للجمهور، وإستناداً على إحصائيات الحوادث المرتفعة في المملكة، دعت الحاجة إلى وجود شركة توفر الحلول المناسبة والمساهمة في زيادة سرعة تغطية الإجراءات المرتبطة بالحوادث، والتقليل من الضغوطات والآثار السلبية الناتجة عنها، ومن هنا انبثقت فكرة تأسيس شركة نجم لخدمات التأمين. وعلى ضوء ذلك قامت شركة نجم بتوفير باقة من الخدمات المتنوعة والتي تسير وفق آليات عمل متكاملة تهدف جميعها للمساهمة في بناء مفهوم نظام إدارة الحوادث في المملكة، ابتداءً من وقت التبليغ عن الحادث، مروراً بإجراء المعاينة اللازمة لجمع كافة المعلومات الأساسية وإعادة بناء المشهد في موقع الحادث فقط في حال كان أحد اطرافها على الأقل حاملاً لوثيقة تأمين سارية المفعول، ويتم ذلك بأحدث الوسائل التقنية من قبل معايين نجم المتميزين بدرجات عالية



د. محمد السليمان وموسى الربيعان امام جناح NAJM

شريك قوي يمنحك الثقة

نطمح لمرافقة عملائنا ومنحهم الثقة لإجتياز رحلة التقدم والتوسع. ومهما كانت هذه الرحلة صغيرة أو عظيمة فإن هدفنا واحد: أن نتقدم إلى الأمام، الشجاعة هي كل ما نحتاجه للقيام بذلك.

شركة أليانز السعودي الفرنسي للتأمين التعاوني تقدم مجموعة واسعة من الحلول التأمينية الشاملة لعملاء الأفراد والشركات.

لمزيد من المعلومات:

www.allianzsf.com

www

800 301 3001

☎

Allianz



أليانز السعودي الفرنسي
Allianz Saudi Fransi



نجيب بحوث (رئيس مجموعة MIG HOLDING):

متطلبات رفع رأس المال ستلزم شركات التأمين بالتوجه نحو الإندماج كحل جيد متاح أمامها



تتابع مجموعة أم اي جي القابضة MIG HOLDING أنشطتها شركاتها المنتشرة على امتداد المنطقة العربية، راصدة الفرص الإستثمارية في مختلف الأسواق، ويعمل رئيسها الضامن الضليح وصاحب النظرة الثاقبة نجيب بحوث على الارتقاء بمهامها ورسالتها التأمينية ونشر مفاهيمها المتقدمة في صناعة التأمين العربية.

في مقابلاته مع «البيان الاقتصادية» قَدَّر بحوث مغزى كلمة محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» خلال فعاليات ندوة التأمين ووعده بالعمل على سدّ الثغرات في قطاع التأمين وتطويره، وأبرز تحدي تدريب الكوادر التأمينية وتأهيلها، معتبراً أن متطلبات رفع رأس المال ستلزم شركات التأمين بالتوجه نحو الإندماج كحل متاح أمامها، متوقفاً تحقيق نتائج جيدة ونقله نوعية في الأسواق الجديدة.

وضعت «ساما» يدها على بعض الثغرات ومنذ ذلك الوقت تقدمنا خطوات مهمة في سوق المملكة

الاستمرار بمفردها بعيداً عن الدخول في عملية اندماج، فضلاً عن ان زيادة رأس المال الى ٥٠٠ مليون ريال ستلزم الشركات بأن تصبح أكثر ليونة في متطلباتها والتوجه نحو التفاوض مع شركات أخرى للاندماج كونه حلاً جيداً متاحاً أمامها.

نتائج جيدة

■ ما هي آخر مستجدات مجموعة أم اي جي القابضة في سوق المملكة؟
- الأرقام المحققة خلال العام ٢٠١٨ كانت جيدة وأفضل من العام الذي سبقه، ويعد ذلك إنجازاً إيجابياً. أما بالنسبة لأداء المجموعة خارج حدود المملكة فقد حققت شركة ACE نتائج أفضل من العام ٢٠١٧. كما ودخلنا قطاع وساطة إعادة التأمين من خلال مركز دبي المالي العالمي بهدف الحصول على فرص أكبر للوصول الى أسواق جديدة لم تكن متاحة لنا، ومن المتوقع تحقيق تطورات ونقله نوعية مهمة ستظهر



من اليمين: ينال نقاوة، محمد غنيم، وائل الخطيب، عمر الأمين، نجيب بحوث وهادي حشيشة

نتائجها في العام المقبل. ■

■ كيف تقيمون مسيرة قطاع التأمين في السعودية وكيف يمكن تطويرها بشكل أكبر؟

- وضعت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» يدها على بعض الثغرات بهدف تطوير قطاع التأمين، ومنذ ذلك الوقت تقدمنا خطوات مهمة في سوق المملكة وأصبحنا على مستوى عالمي. كما ركّز محافظ مؤسسة النقد في كلمته خلال فعاليات ندوة التأمين على وجود بعض الثغرات والمشكلات في القطاع ووعده بالعمل عليها لما فيه مصلحة تطوير القطاع.

تدريب الكوادر وتأهيلها

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟
- من أبرز التحديات التي نعانيها بشكل عام تدريب الكوادر وتأهيلها كي تصبح قادرة على العمل بكفاءة.

الإندماج حل متاح

■ هل تحتاج سوق المملكة للمزيد من الإستثمارات الأجنبية، وما هي أسباب عدم نجاح عمليات الاندماج في قطاع التأمين؟

- يعي العديد من شركات التأمين عدم قدرتها على



Your
growing
ambition

+

Our
enduring
commitment

=

A more
assured future



Road, bridge, railway and tunnel projects are all key to building a sustainable, long-term infrastructure for the Middle East. Our engineering and construction specialists work together with you to design and build industry-specific reinsurance solutions to match your ambitions. From finance through construction to ongoing operation, from single projects to ambitious countrywide programmes, we can combine our skills, resources and knowledge to protect against the multiple exposures throughout the infrastructure lifecycle. We're helping to create long-term economic growth and a more assured future across the continent. **We're smarter together.**

swissre.com

جاد معوض (مدير عام شركة غلوب مد - GLOBEMED السعودية):



سوق التأمين المحلية بلغت مرحلة متقدمة من النضج والتطور

تعد مجموعة غلوب مد GLOBEMED الاسرع نموا في قطاع الرعاية الصحية وهي تقدم حاليا خدمات دولية عابرة للحدود لما يزيد على مليوني مؤمن من خلال شبكة ضخمة من مقدمي الخدمات الصحية يتجاوز عددها ٥٠٠ الف مقدم خدمة حول العالم.

وغلوب مد - السعودية، توضع في خانة الشركات الرائدة في خدمات الرعاية الصحية وتوفر الدعم اللازم لشركات التأمين وارباب العمل والمجموعات الكبيرة، وتتمتع بالمهارات البشرية والتقنية اللازمة التي تسمح لها بتقديم حلول متفوقة.

مدير عام الشركة جاد معوض رأى ان الاهتمام السعودي الواسع بالقطاع الصحي يهدف لبناء احد القطاعات الشاملة والمليية لحاجات المواطنين والوافدين في المملكة، وأشار الى ان سوق التأمين المحلية بلغت مرحلة متقدمة من النضج والتطور، وذكر بما تقوم به غلوب - مد من تقديم خدمات وحلول وبرنامج متفوق لإدارة منافع الصيدلية، الى تطبيق «غلوبمدفت» المسهل لإدارة التأمين الصحي للأفراد المؤمن لهم، معتبرا عملها مع القطاع العام قيمة مضافة، مذكرا بالدور الذي يؤديه التأمين في التنمية الاجتماعية التي تشكل جانبا آخر من جوانب رؤية المملكة ٢٠٣٠، داعيا الى توسيع قاعدة المستفيدين من التغطيات التأمينية من خلال تعزيز المنتجات وتحسينها، مؤكدا سير الشركة بخطى ثابتة في اطار استراتيجيتها العامة لرعاية المؤمن له ومضيها قدما في مواكبة التحول الرقمي وحدث التطورات التقنية بهدف زيادة راحة العملاء.

نركز على صحة المريض ونواكب احتياجاته استنادا الى نظم وبرامج وتطبيقات متقدمة لتوسيع قاعدة المستفيدين من التغطيات بتعزيز المنتجات وتحسينها

وكسب رضاه. ونحن في «غلوب مد» نعي تماما هذا الأمر، ونصب تركيزنا على توفير أفضل رعاية وخدمة للمؤمنين لدى الجهات الضامنة العاملة معنا، ما يعزز محافظ هذه الجهات وربحياتها. واليوم بات المؤمن أكثر وعياً لأهمية التأمين الصحي ويات لديه العديد من المتطلبات والإحتياجات في ما يتعلق بتأمينه الصحي. وفي هذا الإطار أطلقنا تطبيقنا على الهواتف الجواله غلوبمد فت (GlobeMed FIT)، الذي يسهل إدارة التأمين الصحي للأفراد المؤمن لهم لدى الجهات الضامنة العاملة مع «غلوب مد» السعودية. فبات بإمكان المستفيدين من التغطية الصحية تقديم طلبات الموافقة، والإسترداد النقدي، والإطلاع على منافع وثبقتهم، وتتبع ملفهم الطبي وغيرها بواسطة هاتفهم المحمول. كما أن تطبيق «غلوب مد» يتيح للمستفيد من التغطية الصحية وعامة الناس تتبع شؤونهم الغذائية والصحية واللياقة البدنية من خلال أسامه المخصصة التي تجمع بين وظائف عدة ومميزات فريدة.

كما نضافر جهودنا مع الجهات المعنية كافة ونقدم للمستفيدين من التغطيات الصحية خدمات رعاية صحية متميزة، مثلا نوفر لهم خدمات «أوروم» Aurum التي توفر الموافقة الفورية على كافة خدمات الرعاية، وأرقى خدمات العملاء عند مقدمي خدمات الرعاية الصحية، وخدمات مكتب المساندة والحجوزات وغيرها.

كما من التحديات مواكبة متطلبات مختلف الزبائن والتطورات الحاصلة في القطاع بما يفرضه بخدمة القطاعين العام والخاص. وهنا نجدد

خلال توفير خدمات وحلول تركز على صحة المريض وتواكب إحتياجاته للإرتقاء بدور التأمين الصحي من رعاية المرض إلى رعاية صحة المريض. وفي هذا الإطار، نوظف نظام قواعد خبير يميز ملايين الحالات بدقة عالية ما يؤدي لمكثنة الموافقات المسبقة، مع الأخذ بالإعتبار الضرورة الطبية (Medical Necessity) لمعظم الحالات العلاجية المطلوبة، ويصدر قرارات الموافقة الفورية، فضلاً عن التدقيق بالفواتير. وتكمن أهمية هذا النظام في خلق التوازن بين خدمة المستفيد من التغطية الصحية وضبط الكلفة.

كما نقدم برنامجاً متفوقاً لإدارة منافع الصيدلية (Pharmacy Benefits Management) الذي يوفق في وصفات الأدوية، بدعم من نظام القواعد الخبير، ويكشف التفاعلات الدوائية، وموانع ودواعي استعمال الدواء، وغيرها كما يصدر تنبيهات للمرأة الحامل أو المرضعة، فضلاً عن تنبيهات الحساسية وما إلى ذلك.

تطبيق «غلوبمدفت»

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

لا شك في أن أبرز تحد هو مواكبة التطورات الحاصلة في قطاعنا لمواجهة المنافسة في السوق. فتنافس الشركات على جذب العملاء والاحتفاظ بهم، لذا يتعين على من يرغب بالتميز والمنافسة في القطاع تبني السياسات والأساليب التي تركز بشكل رئيسي على المستفيد من التغطية الصحية

تنظيمات الإرتقاء بسوق التأمين

■ هل أنتم مرتاحون إلى مسيرة التأمين في المملكة، وما هي برأيكم الحلول لتحديثه وتطويره؟

نحن مرتاحون لمسيرة التأمين في المملكة، إذ يُولي المنظم السعودي اهتماماً واسعاً بالقطاع الصحي، ويعمل بصورة دؤوبة على تطوير هذا القطاع، ودفعه للنمو من خلال زيادة حجم الشرائح الخاضعة للتغطية الصحية الإلزامية. وقد شهدنا إنجازات عدة على هذا الصعيد وأحدثها كان تشدد مجلس الضمان الصحي في تطبيق آليات الوثيقة الموحدة. وتهدف هذه الجهود لبناء قطاع صحي شامل ومتكامل يلبي إحتياجات المواطنين والوافدين إلى المملكة على السواء.

وهنا أود التنويه بعمل هيئات الرقابة ومؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» في وضع تنظيمات جديدة للإرتقاء بسوق التأمين إلى مراحل أكثر نضجاً، وذلك بما يتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠، والجهود الجبارة المبذولة لتحديث القطاع ومواكبة أحدث التقنيات، وإدارة المخاطر بفعالية. وقد بلغت سوق التأمين السعودية مرحلة متقدمة من النضج والتطور حيث هناك سعي حثيث لمواكبة التحول الرقمي في جميع مجالات وآليات التأمين، بدءاً من آليات البيع مروراً بآليات إدارة المخاطر وخدمة العملاء.

وبالإشارة إلى الشق الثاني للسؤال نحن من جهتنا نعمل على مواكبة هذه الرؤية الطموحة، من

نحن نسير بخطى ثابتة في إطار استراتيجيتنا العامة الرامية لرعاية المؤمن له والتواجد بقربه، سيما وهو بأمس الحاجة لذلك. فكل هذا يصبّ في إطار كسب رضا المؤمن وبالتالي تعزيز المحافظ التأمينية التي نخدمها وتوسيعها.

كما أننا نعلق أهمية كبيرة على تعاوننا مع القطاع العام، كما نذكرت سابقاً، وهو من أبرز المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتنا خلال العامين الماضيين. وستمضي غلوب مد السعودية قدماً في مواكبة التحول الرقمي وأحدث التطورات التقنية في قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية بهدف زيادة راحة العملاء وتوفير الوقت والجهد عليهم وتقديم خدمات تسهّل حصولهم على خدمات التأمين الصحي والرعاية الصحية، وفضلاً عن تعزيز قنوات الإتصال بالمستفيدين من التغطيات الصحية عبر الإنترنت، ان غلوب مد ملتزمة بتعزيز القنوات غير الرقمية من مراكز اتصال ومكاتب ميدانية تلبية لإحتياجات كافة المؤمن من مختلف الفئات العمرية.

لذا لن نوفّر جهداً لمضافة كل الجهود مع القطاعين العام والخاص لرفع قطاع التأمين الصحي في المملكة قدماً. ■

نسير بخطى ثابتة في اطار استراتيجيتنا العامة لرعاية المؤمن لهم

من خلال تعزيز المنتجات التأمينية وتحسينها. ونحن من جهتنا في غلوب مد السعودية نصبّ جهودنا على تسهيل حصول المؤمن على الخدمة بشكل أسرع، وتقليص أوقات الانتظار لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحية، والتواجد بقرب المؤمن، خصوصاً وهو بأمس الحاجة لذلك. كما نقدم برنامجاً خاصاً لإدارة الحالات الصحية (Case Management) بإشراف طاقم عمل متخصص من الأطباء لإرشاد المرضى ومساعدتهم في مواجهة الأمراض، لا سيما المزمّنة منها مثل أمراض القلب والسكري والسرطان وغيرها.

مواكبة التحول الرقمي

■ ما هي أخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل هناك من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

تأكيدنا على أن عملنا مع القطاع العام في المملكة هو قيمة مضافة بالنسبة لنا، خصوصاً مع النمو الهائل الذي يشهده قطاع التأمين الصحي في السعودية نتيجة عمل والتزام الجهات الناطمة بتوفير أفضل رعاية للمواطنين والمقيمين. وقد حتم علينا عملنا مع القطاع العام، نتيجة تطوره السريع، مواكبة هذا التطور بالسرعة المرجوة لخدمة تطلعاته وطموحاته.

تسهيل الحصول على الخدمة

■ كيف يمكن لصناعة التأمين أن تساعد في دعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– نجحت المملكة العربية السعودية بتوجيهات قيادتها الرشيدة بوضع خطة طموحة تمثلت في المشروع الوطني «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وذلك بهدف تنمية وطنية مستقبلية شاملة. وترتكز هذه الرؤية على دعائم عدة أبرزها الإقتصاد المزدهر والمجتمع الحيوي. وعليه يشكّل التأمين أحد أبرز روافد الإقتصاد، وهو عنصر قوة وصمام أمان بالنسبة لأي اقتصاد، ويؤدي دوراً حيوياً في التنمية الاقتصادية للبلد من خلال خلق فرص عمل وما إلى هنالك. كما يلعب التأمين دوراً حيوياً في التنمية الإجتماعية التي تشكل جانباً آخر من جوانب رؤية المملكة ٢٠٣٠، ومن هنا لا بدّ من توسيع قاعدة المستفيدين من التغطيات التأمينية

 **AL AFAQ**
Insurance and Reinsurance Brokers

 **الافاق**
لوساطة التأمين وإعادة التأمين

www.alafaq-ins.com

Jeddah – Sari Street – Al Ghaida Time Tower, 5th Floor, Office 501
P.O. Box 22727 Jeddah 21416, Saudi Arabia
Tel: +966 12 6655792 | Fax +966 12 6655372

جدة - شارع صاري - برج الغيداء، الدور الخامس، مكتب ٥٠١
ص ب ٢٢٧٢٧ جدة ٢١٤١٦ المملكة العربية السعودية
هاتف +٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٧٩٢ | فاكس +٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٣٧٢



إيلي أبي راشد

(الرئيس التنفيذي لشركة «شديد ري» - السعودية)؛

امكانيات المملكة ستدفع عجلة تقدم وازدهار قطاع التأمين

أبدى الرئيس التنفيذي لشركة «شديد ري» CHEDID RE في المملكة العربية السعودية إيلي أبي راشد تفاؤلاً بإمكانيات قطاع التأمين في المملكة التي ستكون الدافع الأساسي لتعزيز الاقتصاد ودفع عجلة تقدم واازدهار قطاع التأمين، ووصف الأخير بالواعد وأنه بحاجة الى مزيد من الإستثمارات العربية والأجنبية، معتبراً أن استحداث القوانين ومنح بعض التسهيلات والمميزات سيساعدان في تحفيز عمليات الدمج في ما بين الشركات، مؤكداً دخول الشركات العالمية في السوق السعودية التي بدورها ستطور القطاع، كاشفاً عن اهتمام كبير في تدريب الكوادر الوطنية للإرتقاء بصناعة التأمين المحلية والإستثمار في أحدث التكنولوجيات توجهاً للإرتقاء الى المستوى العالمي.

نولي أهمية لتدريب الكوادر الوطنية والإستثمار في أحدث التكنولوجيات للإرتقاء الى العالمية

الإرتقاء الى المستوى العالمي

■ كيف يمكن لصناعة التأمين ان تساعد في دعم
«رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– قطاع التأمين كغيره من القطاعات المختلفة سيستفيد من رؤية ٢٠٣٠ وبدوره سيكون الضامن كغيره من القطاعات بتحقيق اهدافه. ومن جهتنا نشجع دائماً وصول شركات عالمية والتي بدورها ستطور القطاع وتجعله من أهم القطاعات الاقتصادية في المملكة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– نحن الآن كشركة «شديد ري» السعودية نولي اهتماماً كبيراً لتدريب الكوادر البشرية الوطنية للإرتقاء بصناعة التأمين إلى أفق جديدة تحت إشراف مؤسسة النقد العربي السعودي.

كما نعمل على الإستثمار في أحدث التكنولوجيات لكي نكون دائماً سابقين ونرتقي بشركتنا الى المستوى العالمي ■



استحداث القوانين ومنح بعض التسهيلات والمميزات سيساعدان في تحفيز الدمج



وارباح هذا القطاع. ونعتقد ان هذا الازدهار يجعلنا دائماً نظور فريق العمل وتحديداً الكوادر السعودية، كما اننا نعمل دائماً على توطيد العلاقات مع عملائنا من شركات التأمين وشركات إعادة التأمين في كل أنحاء العالم. اما في ما يتعلق بعمليات الدمج فإن استحداث القوانين ومنح بعض التسهيلات والمميزات سيساعدان في تحفيز عمليات الدمج. ونحن متأكدون أن الحكومة ومؤسسة النقد العربي السعودي ستعملان في هذا السبيل.

التأمين دافع أساسي لتعزيز الاقتصاد

■ هل أنتم مرتاحون الى مسيرة قطاع التأمين في المملكة وما هي برأيكم الحلول لتحديثه وتطويره؟

– نحن متفائلون بإمكانيات قطاع التأمين بالمملكة العربية السعودية والتطور الذي تشهده المملكة استناداً الى رؤية ٢٠٣٠ والتي ستكون الدافع الأساسي لتعزيز الاقتصاد ودفع عجلة التقدم واازدهار قطاع التأمين. كما أننا نشهد جهداً هائلاً من مؤسسة النقد العربي السعودي لتنظيم هذا القطاع ونحن نحترم ونشكر المؤسسة.

تحفيز عمليات الدمج

■ هل تعتقدون ان قطاع التأمين في المملكة بحاجة الى المزيد من الإستثمارات العربية أو الأجنبية؟ ولماذا لم تنجح عمليات الدمج لغاية الآن؟

– نعم، إن قطاع التأمين قطاع واعد في السعودية وبحاجة الى مزيد من الاستثمارات العربية والاجنبية التي ستمكن من زيادة الوعي التأميني في المملكة والاستفادة من عائدات



إيلي أبي راشد محاطاً بكوادر CHEDID RE

نحمي
نمط
حياتك...
ببساطة



Preserving your lifestyle...Simply.

  aicc_sa

920005002

aicc.com.sa

التأمين
العربية
نحمي نمط حياتك... ببساطة. A I C C

محمد المدهون

(الرئيس التنفيذي لشركة وساطة المملكة KINGDOM BROKERAGE)؛



وضعنا تصوراً واضحاً لفهم طبيعة السوق الإماراتية

تتابع شركة وساطة المملكة KINGDOM BROKERAGE الرائدة في مجال توفير حلول التأمين وإعادة التأمين ممارسة دورها الطبيعي في تحقيق أهداف شملتها «رؤية السعودية ٢٠٣٠»، ولطالما ارتكز نهجها على ضمان الأفضل لشركائها وعملائها، لذا تقوم بالموازنة بين التغطية التأمينية وأهداف الميزانية لإيجاد الحلول الأمثل لهم، كما تتواصل معهم عن كثب لفهم أهدافهم القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل عبر طرح برامج تأمين مصممة خصيصاً لتناسب مختلف احتياجاتهم.

الرئيس التنفيذي للشركة محمد المدهون نوّه بأهمية الموضوعات المطروحة خلال ندوة التأمين السعودي لمحاكاتها متطلبات السوق، وسلط الضوء على خطوة توسيع أعمالها من خلال افتتاح فرع لها في مركز دبي المالي العالمي، كاشفاً عن وضعها تصوراً واضحاً لفهم طبيعة السوق الإماراتية، واجداً من الضروري تحول صناعة التأمين الى الرقمنة، متمنياً على المشرّعين الإصغاء لمطالبنا.

توجه نحو الرقمنة

■ الملاحظ التركيز على موضوع التأمين الإلكتروني خلال المرحلة الماضية ولكن عملية التطبيق محدودة نسبياً، بمّ تعلقون إنطلاقاً من خبرتكم؟

– تعدّ التكنولوجيا المالية والتأمين الإلكتروني من أبرز الموضوعات التي يتم تداولها عالمياً، بحيث ان جميع القطاعات والأعمال بدأت تتوجه نحو الرقمنة والخدمات التكنولوجية، بما فيها صناعة التأمين التي من الضروري ان تتحوّل تدريجياً الى صناعة رقمية، إلا ان هذا الأمر مرتبط بالجهات المنظمة والقوانين الموضوعة لمعرفة كيفية تفعيل البرامج والتقنيات المتطورة في العمل التأميني.

■ هل من مطالب ترفعونها لتحسين أوضاعكم؟

– نتمنى من المشرّعين الإصغاء الى

مطالبنا كي نتمكن من تطوير أعمالنا. ■

للشركة في مركز دبي المالي العالمي،

وهذه الخطوة فرصة لتوسيع أعمالنا نحو أسواق ومناطق أخرى، ويندرج ذلك ضمن إطار ما كنا نطمح لتحقيقه وهو ان نكون شركة الوساطة السعودية الأولى التي تفتتح فرعاً لها في سوق موازية، وقد لاقت هذه الخطوة ترحيباً واسعاً من مركز دبي المالي العالمي ومؤسسة النقد.

■ ما هي توقعاتكم من السوق الإماراتية؟

– في الحقيقة ليست لدينا توقعات كبيرة خلال السنة الأولى من عملنا في سوق جديدة بالنسبة لنا. ونحن بحاجة لمراقبة السوق والمنافسين الآخرين كي نفهم طبيعة هذه السوق، وقد عملنا على وضع تصور كافٍ يمكننا من النجاح خلال المراحل الأولى من عملنا.

موضوعات تحاكي المتطلبات

■ بمّ تعلقون على الموضوعات والقضايا التي تمت مناقشتها خلال ندوة التأمين السعودي في دورتها الخامسة؟

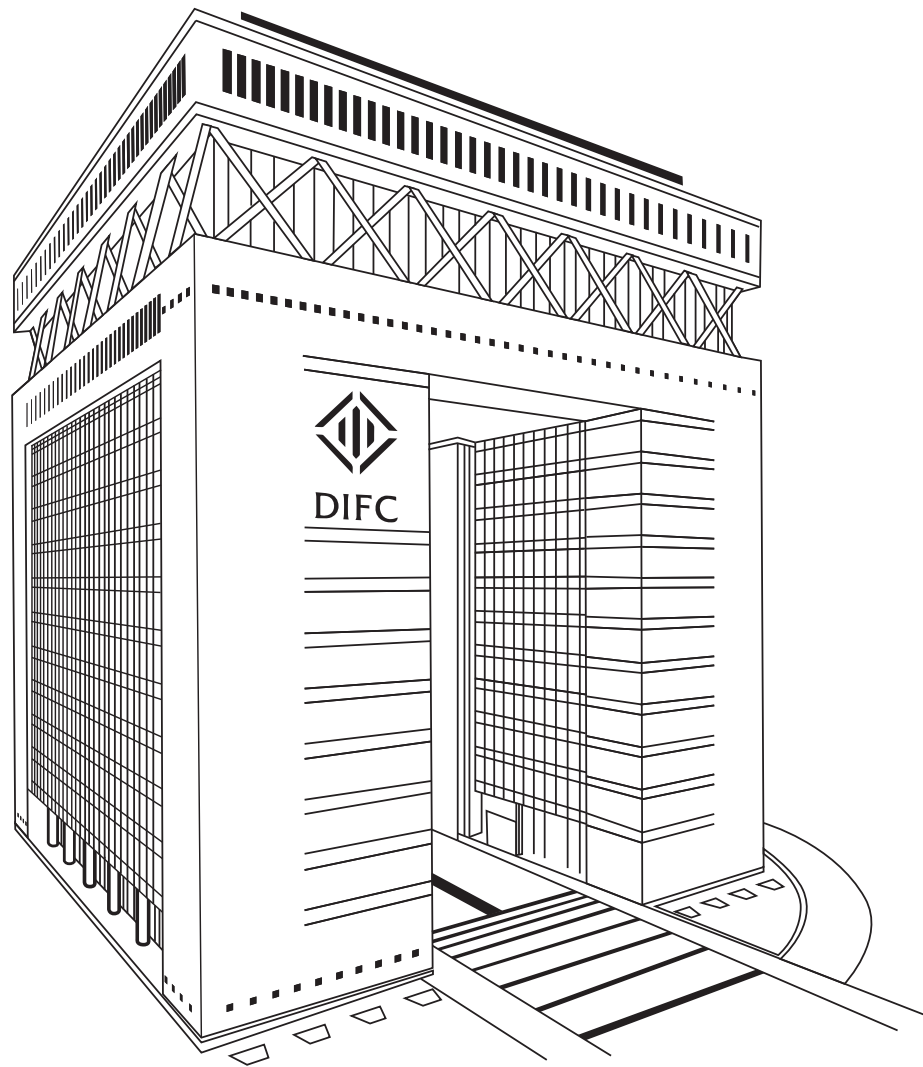
– شهد الملتقى إقبالاً منقطع النظير على مستوى الحضور والذي يعدّ الأعلى من حيث المشاركة، في ظل تنظيم أفضل بكثير مقارنة بالأعوام الماضية. كما وبدأت السوق تدرك أهمية المؤتمرات الخاصة بقطاع التأمين وتأثيرها الإيجابي، وقد لوحظت أهمية المواضيع التي تم التطرّق إليها ومناقشتها بحيث حاكت المتطلبات الحالية للسوق مثل المنتجات المبتكرة والأمن السيبراني.

تصور كافٍ للنجاح

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة المملكة لوساطة التأمين، وهل من تحديات تعترض مسيرتها؟

– من أبرز إنجازاتنا افتتاح فرع

Today, Tomorrow, Together...



A PARTNER TO COUNT ON



www.kbrokerage.com

المهندس سامي العلي

(الرئيس التنفيذي لشركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين JADARA ALALAMIA - السعودية):

يسير قطاع التأمين السعودي بخطى ثابتة وناجحة



تولي شركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين JADARA ALALAMIA عناية خاصة باسمها التجاري حيث تم اختياره لتمثيلها داخل السوق السعودية باعتمادها على خبرات استثنائية لتزويد عملائها بنوع مميز من الاستشارات التأمينية والتركيز على تقديم الخدمات بنفوق واحترافية عاليتين.

وتعدّ «الجدارة العالمية» من أفضل الشركات التي تقدم لعملائها حلولاً تأمينية تفي باحتياجاتهم والاختيار الأول للعملاء الذين يبحثون عن الشفافية والجودة والنزاهة.

الرئيس التنفيذي للشركة المهندس وخبير التأمين سامي العلي الحاصل على شهادة الزمالة العليا من معهد التأمين الملكي البريطاني أشار الى دخول قطاع التأمين السعودي مرحلة التنظيم، ورأى ان التحدي الذي ينتظر الشركة إعلاء شأن الخدمة وتبديل نظرة العملاء الى السعر، واصفاً الإستثمارات الأجنبية في القطاع بالخطوة الإيجابية في تعلم كيفية خدمة المؤمن لهم والاهتمام بهم، عازياً عدم رغبة أصحاب الشركات بالاندماج الى الخوف من المجهول، داعياً الشركات الى تدريب مواردها البشرية توفيراً للخبرات التأمينية.

الإستثمارات الأجنبية في القطاع خطوة ايجابية لتعلم كيفية خدمة المؤمن لهم

■ في رأيكم، ما هي أسباب عدم نجاح محاولات الإندماج بين شركات التأمين في سوق المملكة؟

– تعود الأسباب الى عدم رغبة أصحاب الشركات في التغيير وتقبلهم فكرة تبديل المناصب عند الاندماج، وذلك يعود الى التخوف من المجهول.

■ كيف يمكن لقطاع التأمين دعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– يتوجب على شركات التأمين العمل على تدريب الموارد البشرية والكفايات العاملة بهدف تطويرها، توفيراً للخبرات والمعرفة التأمينية التي نفتقدها في السوق حالياً. ■

الخدمة، وسنحاول التغلب على هذا التحدي الذي تعاني منه السوق. تدريب الموارد البشرية

■ في رأيكم، هل تحتاج سوق التأمين في المملكة للمزيد من الإستثمارات الأجنبية؟
– يساهم وجود استثمارات أجنبية في تلقين الناس معلومات وأموراً جديدة مثل خدمة العملاء وكيفية الاهتمام بهم، بحيث ان هذا غير متوافر في أسواقنا ونتعلمه من خلال التجارب الخارجية وهذا يعدّ خطوة ايجابية.



شركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين
Jadara Alalamia Brokerage Co.

تحدي الأسعار

■ كيف تقيّمون واقع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية وما الذي يحتاجه؟

– يسير قطاع التأمين السعودي بخطى ثابتة وناجحة وقد بدأ الدخول في مرحلة التنظيم وإجراء التعديلات اللازمة، إلا أنه بحاجة الى كفايات بشرية.

■ حصلت على رخصة لافتتاح شركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين، ما هي توقعاتكم لمسيرة الشركة؟

– تم تأسيس الشركة منذ شهرين فقط ولم نجر بعد عمليات باعتبارها شركة حديثة. والمعروف أن العدد الأكبر من العملاء يبحثون عن السعر أكثر من



بروج للتأمين التعاوني
Buruj Cooperative Insurance

فقط مع بروج للتأمين

تبقى متفائلاً في كل الظروف

تميزت شركة بروج للتأمين ، ومنذ تأسيسها، باتخاذ الصدق، الثقة والشفافية منهجاً واضحاً في كافة تعاملاتها، فحظي عميلها بتميز خاص جعله يشعر بل يعيش معنى الأمان كواقع ملموس لا كحلم يسعى لتحقيقه.
لمزيد من التفاصيل تفضلوا بزيارة أحد فروعنا في المملكة أو موقعنا على الإنترنت.

فرع الخبر

هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (١٣-٩٦٦+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (١٣-٩٦٦+)

ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

فرع جدة

هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (١٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (١٢-٩٦٦+)

ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي: الرياض

هاتف: ٢٩٢٨٢٨ (١١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦+)

ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية

www.burujinsurance.com

سعد خباز (مستشار مجلس إدارة شركة بيت التأمين IHC - السعودية):

قطاع التأمين السعودي يسير على الطريق الصحيح



اركان IHC من اليسار: سامر رسلان، محمود قوقزه وياسر اسمر



رداً. سعد خباز مستشار مجلس إدارة شركة بيت التأمين IHC على أسئلة البيان الاقتصادية بشكل كاف ومختصر، فرأى أن قطاع التأمين في السعودية بحاجة الى المزيد من الاستثمارات العربية او الاجنبية، وأبدى أسفه لعدم تمكن بعض الشركات من اتمام عملية الاندماج في ما بينها لأسباب عدة، مشيراً إلى شدة المنافسة بين الشركات ومشرطاً توافر الملاءة المالية القوية لدى الشركات كي تتمكن من المساهمة في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠.

الاستراتيجي لمجالس ادارات هذه الشركات واختلاف وجهات النظر بين جمعيات المساهمين في كل شركة، وأسباب عديدة أخرى، منها متعلقة بالإدارة وأخرى مرتبطة بفرض الرأي أو حب

السيطرة بالإضافة الى عدم حصول الشركات الباحثة عن الإندماج من المعنيين في هذا القطاع على المحفزات والمزايا التي تشجعها على القيام بهذه الخطوة.

ملاءة الشركات

■ في رأيكم، كيف يمكن لصناعة التأمين ان تساعد في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– عندما يكون لدى معظم شركات التأمين الملاءة المالية القوية.

■ ما هي آخر مستجدات شركة بيت التأمين؟

– سجلت الشركة زيادة في الأرباح خلال العام ٢٠١٨، فضلاً عن ان تركيزها منصب خلال المرحلة الحالية على مجال التأمين عبر الألفية الإلكترونية INSURANCE AGGREGATOR. ■



حاجة قطاع التأمين المحلي لمزيد من الاستثمارات العربية والاجنبية



المنافسة بين شركات التأمين

البيان ■ كيف تقيمون مسيرة قطاع التأمين في المملكة؟

– يسير القطاع على الطريق الصحيح في ظل وجود حجم أعمال جيد، ولكن للأسف لا يزال التركيز قائماً بشكل

رئيسي على قطاعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي في ظل تطور بسيط في خطوط التأمين الأخرى. ■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– تعد المنافسة الحادة بين شركات التأمين من أبرز التحديات التي نواجهها.

حاجة القطاع للاستثمارات

■ هل تعتقدون ان قطاع التأمين في المملكة بحاجة الى المزيد من الاستثمارات العربية او الاجنبية؟ ولماذا لم تنجح عمليات الدمج لغاية الآن؟

– نعم، ان قطاع التأمين في المملكة بحاجة الى المزيد من الاستثمارات العربية او الاجنبية لان هذا القطاع مهم وحيوي. و لم تنجح عمليات الدمج ربما لأسباب عدة منها على سبيل المثال لا الحصر اختلاف الرؤية والتوجه

الأهلية للتأمين التعاوني

وثائق صممت لراحتك

تأمين البضائع



تأمين السفر



تأمين أخطاء
المهنة الطبية



تأمين المركبات



تأمين أخطاء
المقاولين



تأمين المسكن



التأمين الطبي



تأمين الممتلكات



سهولة إصدار وسرعة في التعويض

خدمات إلكترونية على مدار الساعة

خدمة عملاء مدربة ومتميزة

92003337

www.alahlia.com.sa

ALAHLIAKSA



سامر الفايز

(الرئيس التنفيذي لشركة النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين ELITE - السعودية):



يشكّل قطاع التأمين جزءاً أساسياً من رؤية المملكة

أثبتت شركة النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين ELITE منذ تأسيسها في العام ٢٠٠٨ في السعودية أنها أهل للإلتزام بحماية عملائها من الأخطار التي قد تواجههم، بحيث تعتبر واحدة من أهم الشركات الرائدة في مجال وساطة التأمين وإعادة التأمين. الرئيس التنفيذي للشركة سامر الفايز لاحظ النمو الملموس لقطاع التأمين المحلي بفعل ارتفاع عدد مشاريع التطوير، وذكر بعائق إيجاد الكوادر البشرية المتخصصة في السوق المحلية، منوهاً بما تقدم عليه الشركات في مجال إطلاق منتجات جديدة دعماً لرؤية المملكة ٢٠٣٠، واعداً بمشروع في مجال الأعمال الإلكترونية.

تتركز استراتيجية الشركة على الأعمال الإلكترونية (e-business) ونحن في انتظار موافقة مؤسسة النقد للبدء بمشروعنا الواعد

إستراتيجياً مكملاً لكافة القطاعات الأخرى. ومن هذا المنطلق نعمل على إطلاق منتجات جديدة من بينها تلك المتعلقة بالحماية والادخار، مع الأخذ بالإعتبار ان نمو هذه المنتجات سيساهم في ازدهار قطاع التأمين. ■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

تم ولله الحمد تحديث برامج الشركة لتواكب التقنيات الجديدة. كما تتركز إستراتيجية الشركة على إطلاق منصة خاصة لتقديم الخدمات الإلكترونية (e-business) وإطلاق تطبيق جوال النخبة والذي سيمنح العملاء الفرصة للحصول على كافة الخدمات المطلوبة بسهولة وفي وقت قياسي، ونحن في انتظار موافقة مؤسسة النقد للبدء بمشروعنا الواعد. ■

الإندماج إختلاف رؤية مجالس إدارة الشركات وعدم وجود الإرادة الجدية لتخطي العقبات الإدارية.

قطاع داعم لرؤية المملكة

■ كيف يمكن لقطاع التأمين تحقيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– نتوقع أن تشهد الفترة المقبلة طفرة في صناعة التأمين وذلك تزامناً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ وتوجه سيدي ولي العهد الأمير محمد بن سلمان (حفظه الله) في ما يخص خصخصة بعض المرافق الحكومية والتي ستعكس بشكل إيجابي على حجم سوق التأمين بما في ذلك مواكبة النمو المتوقع في جميع جوانب الاقتصاد المحلي غير النفطي، فكلما هو معلوم فإن قطاع التأمين يعد قطاعاً

عائق إيجاد الكوادر المتخصصة

■ كيف تقيمون واقع القطاع خلال المرحلة الحالية؟

– يشهد قطاع التأمين السعودي نمواً ملموساً في ظل ارتفاع أعداد مشاريع تطوير البنية التحتية والمشاريع الترفيهية، بالإضافة الى ارتفاع حجم مبيعات شركات التأمين، ومن المتوقع ان تكون النتائج أفضل مستقبلاً.

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها؟

– لا شك بأن سعودة القطاع بشكل خاص والسعودة بشكل عام واجب وطني ولكن ما زلنا نعانى من عدم توفر الكوادر البشرية السعودية المتخصصة في صناعة التأمين.

■ ما هي أسباب عدم نجاح عمليات الإندماج في قطاع التأمين ضمن نطاق المملكة؟

– من الأسباب الرئيسية الكامنة وراء إخفاق



سامر الفايز والمهندس محمد العبد اللطيف



سامر الفايز ومهند الفايز



سلامة

920-023-355

حلول تأمينية مبتكرة

خبرة ممتدة منذ ١٩٧٩م



طارق الحسيني

(شركة الوساطة السعوديون SAUDI BROKERS):

حاجة سوق التأمين المحلية لتدريب مواردها البشرية



كان لشركة الوساطة السعوديون SAUDI BROKERS سبق والريادة في تجسيد المفهوم المهني لوساطة التأمين في المملكة العربية السعودية في مواكبة التشريعات الصادرة حديثاً عن مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» الهادفة الى تنظيم سوق التأمين المحلية وتطويرها. مدير التأمينات العامة في الشركة طارق الحسيني ذكّر في درشة مقتضبة مع «البيان الإقتصادية» حاجة سوق التأمين المحلية لتدريب الشباب /الشابات العاملين بقطاع التأمين، واعدأً بجملة من التعديلات والتغييرات بالشركة وأعمالها تماشياً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.

تعديلات وتغييرات مرتقبة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة؟

- لدينا برنامج تدريبي مكثف للموظفين يركز على فهم معمق لكل من الشروط /الاستثناءات الخاصة بكل وثيقة، اللوائح والتعليمات الصادرة عن مؤسسة النقد العربي السعودي ومجلس الضمان الصحي التعاوني مع التشديد على ضرورة التقيد بها واتباعها. بالاضافة الى بيان أهمية المعلومات التي يحصلون عليها من العملاء مباشرة مع ضرورة القيام بعمل الكشف الميداني على المواقع وذلك لتقديم التوصيات المهنية اللازمة لتقليل الخطر والحصول على التغطية الأفضل.

اما على الصعيد الداخلي فقد حققنا نتائج جيدة خلال العام الماضي وفي جعبتنا العديد من الخطط والتعديلات التي تصب في مصلحة عملائنا والخدمات المقدمة من قبلنا لكن لا يمكننا الحديث عنها في الوقت الراهن كونها قيد التطوير حيث سيتم الاعلان عنها في حينه. ■



اركان SAUDI BROKERS من اليمين: رضا الدرياس، طارق الحسيني، تماره ارناؤوط ومحمد معن الاسود

مستقبل زاهر للقطاع

■ كيف تتظنون الى مسيرة قطاع التأمين في المملكة في الوقت الراهن؟

- يسجل القطاع أداء متميزاً وتحقق الشركات أرقاماً جيدة وصلت إلى ما يزيد على ٣٥ مليار ريال، إلا ان الخسائر المتكبدة عام ٢٠١٨ بينت ضرورة ملحة للتدريب بشكل أكبر ودائم وذلك من خلال إقامة ورش عمل للموظفين والعملاء تركز على الوعي المهني لطبيعة الأخطار، خدمات العملاء وحقوق والتزامات العميل.

إن مستقبل قطاع التأمين في المملكة يبدو زاهراً، حيث أن هناك الكثير من الجهد المستمر الذي يبذل من قبل مؤسسة النقد العربي

السعودي وقطاع التأمين على حد سواء للإرتقاء به. ■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

- إن التحدي الأكبر بالنسبة لنا يكمن في إيجاد كوادر بشرية متخصصة قادرة على تقديم حلول مناسبة وهذا ما اعتبره من أكبر وأهم التحديات التي تواجه السوق السعودية بوجه عام.

Insurance expertise since 1882

The world's largest publicly traded property
and casualty insurer

CHUBB®

Widest range of insurance covers with more than 40 products fully approved. Products range includes Property, Engineering, Marine, Casualty, Life and Motor lines

Newly launched products

- Directors & Officers Liability
- Professional Indemnity
- Bankers Blanket Bond
- Computer Crime

By insuring with us you will have

- Access to CHUBB global expertise in underwriting
- Access to CHUBB Specialist claims handling
- Widest financial lines cover with best security

Head Office:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
8th Floor, Southern Tower
Khobar Business Gate
King Faisal Bin Abdulaziz Street (Coastal Road)
Al Khobar, Saudi Arabia
T: +966 (0) 13 849 3633
F: +966 (0) 13 849 3660

Al Khobar Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
7th Floor, Southern Tower
Khobar Business Gate
King Faisal Bin Abdul-Aziz Street (Coastal Road)
P.O. Box 2685 Al Khobar 31952
T: +966 (0) 13 849 3633
F: +966 (0) 13 849 3660

Jeddah Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
1st Floor, Future Business Center
Al-Amara Street
Opposite Ministry of Information
P. O. Box 3414 Jeddah 21471
T: +966 (0) 12 2636980
F: +966 (0) 12 2636809

Riyadh Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
1st Floor, El- Khereji Building
Salah El-Din Al-Ayoubi Street
Opposite to Riyadh Airbase
P.O. Box 1157 Riyadh 11431
T: +966 (0) 11 4785530
F: +966 (0) 11 4779928

بدر بن سعد الشايح (العضو المنتدب لشركة داي몬드 لوساطة التأمين - السعودية):



ضرورة إطلاع المؤمن له على مضمون الوثيقة وتوفير صلة الوصل مع الشركة المؤمنة

شركة داي몬드 لوساطة التأمين DIAMOND INSURANCE BROKER مرادف للثقة والكفاءة وتقديم أفضل الحلول التأمينية للعملاء وأكثرها ملاءمة للأسعار المطروحة، وهي تضع نصب عينيها ان تكون وسيط تأمين تفاعلياً مع السوق وتحظى بثقة عملائها وشركات التأمين على السواء.

العضو المنتدب للشركة بدر الشايح لاحظ بدء الأنظمة بحماية المؤمن لهم، وعزا تهميش الوسطاء في السوق السعودية الى قلة وعي الناس بدورهم، طالباً من المشرّع وشركات التأمين المباشرة تأدية دور إيجابي على هذا الصعيد، مشدداً على ضرورة اطلاع المؤمن له على مضمون الوثيقة وتوفير صلة الوصل مع الشركة المؤمنة.

يعود نجاحنا الى الاحتفاظ بالعملاء وتطوير خدماتنا بشكل مستمر للارتقاء بالخدمة المقدمة إليهم

الأسواق الأوروبية والأجنبية الى الإيمان بدور الوسيط واعتباره عنصراً فعالاً في السوق ومرسحاً للعلاقة بين العميل وشركات التأمين.

نحو الخدمات الرقمية

■ ما هي أبرز إنجازات شركة داي몬드 لوساطة التأمين؟

– يعود نجاحنا الى الاحتفاظ بالعملاء وتطوير خدماتنا بشكل مستمر للارتقاء بالخدمة المقدمة إليهم.

كما نبحت باستمرار على ان يكون العميل مطلعاً بشكل كامل على مضمون الوثيقة مع توفير صلة الوصل بينه وبين الشركة، في حين ان الإتجاه المستقبلي سيكون نحو الخدمات الرقمية لمواكبة متطلبات المجتمع السعودي. ■

اهتمام من المشرّع والشركات

■ بالرغم من التنظيم الحاصل في السوق لا يزال الوسطاء مهمشين، ما هي مطالبكم لتنظيم قطاع الوساطة في المملكة؟

– يعود سبب تهميش الوسطاء الى قلة الوعي لدورنا، بحيث يعتقد الكثير من العملاء بأن وجود الوسيط لزيادة الكلفة، وهذا غير صحيح لا بل على العكس وجودنا لتحسين أداء الوثيقة والإدارة الصحيحة. كل ما نطلبه هو إهتمام أكبر من المشرع وشركات التأمين كوننا نساهم في تخفيف الأعباء المالية على الشركات على مستوى العمليات وتنظيم العملاء.

المطلوب أيضاً ان يتحد المشرعون وشركات التأمين معنا لمواجهة ضعف الوعي لدى العملاء، في وقت يعود التطور الحاصل في

حماية مصلحة المؤمن له

■ شهد قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية تطوراً ملحوظاً من خلال التشريعات التي فرضتها «ساما» كيف تقيمون وضع القطاع بعد كل هذه التطورات؟

– مما لا شك فيه ان سوق التأمين في المملكة شهدت تطورات إيجابية ولكن ليس بالسرعة المطلوبة، وهذا يعود الى وجود أطراف عدة في السوق من مشرعين وشركات تأمين وإعادة ووساطة تعمل كل منها لمصلحتها، ما يفرض الحاجة للمزيد من الوقت لتحقيق التحسينات المطلوبة. عموماً بدأنا نلاحظ اتجاه الأنظمة لحماية العملاء، وكوسطاء يتوكل جيل اهتمامنا حالياً مع توجه «ساما» وحماية مصلحة المؤمن له كوننا نمثل العميل وشركات التأمين.



من اليمين: بدر الشايح، ايلي ابي راشد وجو اسمر



من اليمين: بدر الشايح والمهندس محمد العبد اللطيف

كيف كيشيشيان KEV KESHISHIAN

(الرئيس التنفيذي لشركة LONSDALE & ASSOCIATES - السعودية)؛

المطلوب لجنة فنية متخصصة تشارك في وضع القوانين الراعية للقطاع وتضمن مصلحة جميع أطراف العملية التأمينية



اقترح الرئيس التنفيذي لشركة LONSDALE & ASSOCIATES الواسطة التأمين كيف كيشيشيان تأسيس لجنة فنية متخصصة تمثل الشركات العاملة في السوق السعودية للمشاركة في وضع القوانين الراعية لقطاع التأمين وضمان مصلحة جميع أطراف العملية التأمينية، وأبرز خطري ندرة السيولة لدى العملاء والمنافسة غير الشرعية على أعمال التأمين، مبدياً الحرص على حسن اختيار العملاء والشركات المتعاملة مع الشركة، مع التشدد في توفير أفضل صورة لدور الوسيط، عازياً عدم نجاح عمليات الدمج الى استهلاك الشركات لرساميلها، معتبراً قطاع التأمين داعماً مهماً لمختلف القطاعات، مؤكداً الإستمرار في تأهيل الموظفين وتطويرهم وتوعية المؤمن لهم.

خبرات تكنولوجيا المعلومات في مجال توفير منتجات وخدمات التأمين على أنواعها، وفي ما خص عدم نجاح عمليات الدمج في ما بين شركات التأمين فيعود السبب المباشر لذلك الى أن معظم هذه الشركات استهلكت رساميلها نتيجة الخسائر التي تكبدتها، ومن غير المنطقي أن تقدم شركة متعثرة على الاندماج مع أخرى تعاني المشكلة عينها.

التأمين داعم للقطاعات

■ كيف يمكن لصناعة التأمين ان تساعد في دعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟
- تتضمن «رؤية المملكة ٢٠٣٠» الإرتقاء بمختلف القطاعات وتوسيع استثماراتها في مختلف المجالات، وبموازاة ذلك ينصرف قطاع التأمين الى تغطية أخطارها وتوفير الحماية لها فيكبر ويزدهر معها، ولطالما كان قطاع التأمين من أهم القطاعات التي حفزت وشجعت الشركات داخل المملكة وخارجها على الإستثمار في البنى التحتية ودعمت جميع القطاعات في الدول المتحضرة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم وكيف تتعاملون معها؟
عنها؟

- برغم كل التحديات التي طرأت في قطاع التأمين نحن على إستعداد لمواجهةها والإستمرار في تأهيل وتطوير موظفينا وتوعية عملائنا. ■

أبرز المخاطر التي تعرض تطور أي شركة الحال الإقتصادية السائدة في المنطقة

وشركات التأمين وإعادة التأمين المتعاونة وذلك تجنباً للوقوع في أي مخاطر (عدم دفع الأقساط من قبل العميل، إخلال الشركات بمسؤولياتها تجاه العملاء وغيرهما)، مع التشدد في تقديم أفضل صورة عن دور الوسيط الشفاف والنزيه في توعية عملائه على المخاطر المحتمل الوقوع فيها وكيفية تجنبها وبمختلف الطرق.

الشركات تستهلك رساميلها

■ هل تعتقدون ان قطاع التأمين في المملكة بحاجة الى المزيد من الإستثمارات العربية أو الأجنبية؟ ولماذا لم تنجح عمليات الدمج لغاية الآن؟

- نحن من المؤيدين لزيادة فرص المنافسة التي تصب في مصلحة العملاء مرفقة بتقديم أفضل

لجنة متخصصة

■ هل أنتم مرتاحون الى مسيرة قطاع التأمين في المملكة وما هي برأيكم الحلول لتحديثه وتطويره؟

- يتقدم قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية بخطى ثابتة لكن بطريقة تقليدية وذلك نظراً لأن التشريعات والقوانين الراعية له تصب في مصلحة أطراف آخرين، وفي رأيي يلزم لتحديثه بطرق وأساليب متقدمة تأسيس لجنة فنية متخصصة تمثل مختلف الشركات العاملة في القطاع وتملك القدرة على المشاركة في وضع القوانين وتطبيقها وضمان مصلحة جميع أطراف العملية التأمينية من عملاء وشركات ووسطاء وغيرهم.

أفضل صورة للوسيط

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

- أبرز المخاطر التي تعرض تطور أي شركة الحال الإقتصادية السائدة في المنطقة والتي كان لها تأثيرها السلبي على السيولة Liquidity risk، أضف الى ذلك المنافسة غير الشرعية Unfair competition التي تطاول بالأدى سمعة الشركات ووسطاء التأمين على السواء. وبالنسبة لي في LONSDALE & ASSOCIATES وكشركة وساطة فإننا حريصون على اختيار عملائنا



من اليمين: خالد الغامدي، عبد الصمد السنوسي وهيثم قادري



عبد الصمد محمد السنوسي

(الرئيس التنفيذي لشركة كونكورد لوساطة وإعادة التأمين - CONCORD - السعودية):

بدأنا نلحظ زيادة الوعي التأميني لدى العملاء حول دور الوسيط

الرئيس التنفيذي لشركة كونكورد لوساطة وإعادة التأمين CONCORD عبد الصمد محمد السنوسي قدّم لمحة عنها ومكانتها في السوق السعودية باعتبارها من بين أفضل عشرة لاعبين بمجال الوساطة فيها، مؤكداً بأن أبرز تحدّ نواجهه في سوق التأمين هو عدم التزام بعض شركات التأمين بالسعر الموحد، وقد أشار إلى زيادة الوعي التأميني لدى العملاء حول دور الوسيط في تقديم العون والمساعدة، مبيّناً وجهة نظره بأن هدف الاندماج الأساسي يتمثل في مساعدة الشركات الخاسرة.

الإجراءات من جانب بعض شركات التأمين إلا أنه حتى الآن لم يتم إتخاذ قرار في هذا الشأن. ولكننا بدأنا نلحظ زيادة الوعي التأميني لدى العملاء حول ان العمولة التي يحصل عليها الوسيط من شركات التأمين هي بمثابة قيمة مضافة في تحليل المطالبات ومساعدة العملاء في مجمل العمليات.

مساعدة الشركات الخاسرة

■ في رأيكم، ما هي أسباب عدم نجاح عمليات الدمج في المملكة العربية السعودية؟
- تعود أسباب عدم نجاح عمليات الاندماج الى ان الشركات التي تسعى للاندماج مع بعضها البعض هي شركات سجلت معدلات خسارة عالية. لكن من وجهة نظري الهدف الأساسي من عمليات الدمج هو استحواد الشركات الكبرى التي حققت أرباحاً على الشركات الخاسرة لتطويرها وزيادة أعمالها. ■



نُعدُّ بين أفضل عشرة لاعبين في السوق المحلية بمجال الوساطة



■ هل لنا بنبرة عن شخصكم الكريم ومسيرتكم المهنية؟

- أعمل في مجال التأمين منذ العام ١٩٩٤. بدأت في شركة التعاونية للتأمين، ثم في عام ٢٠٠٦ بدأنا في تأسيس وكالة تأمين، ومع بداية العام ٢٠١٤ قررنا تأسيس شركة كونكورد لوساطة وإعادة التأمين بالتعاون مع مجموعة من الشركاء، وتعد الشركة حالياً من أكبر عشرة لاعبين في السوق في مجال الوساطة ويصل حجم محافظتها الى ١٧٠ مليون ريال.

وعي لدور الوسطاء

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- تتمثل أبرز التحديات في المنافسة القوية مع بعض شركات التأمين، حيث ان البعض يلتزم بتقديم سعر موحد والبعض الآخر لا يلتزم بذلك. وبالرغم من أن لجنة الوسطاء العامة قد قامت بإبلاغ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) بمثل هذه

المجموعة المتحدة للتأمين التعاونية Allied Cooperative Insurance Group

Call us:
920012331
www.acig.com.sa



 @ACIGSaudi

عادل العيسى (رئيس اللجنة المنظمة لندوة التأمين السعودي الخامسة):

خيار الاندماج أمام الشركات أوجد بعد السماح بدخول شركات أجنبية الى السوق المحلية



قيّم رئيس اللجنة المنظمة لندوة التأمين السعودي الخامسة عادل العيسى فعاليتها فوجد بمشاركة مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» في الجلسات قيمة مضافة لها، ونوّه بمشاركة مدير هيئة الرقابة على التأمين عبدالله التويجري. وتمنى على المشرّعين والمنظمين تحقيق طموحات قطاع التأمين السعودي، معتبراً خيار الاندماج أمام الشركات أوجد بعد السماح بدخول شركات أجنبية الى السوق المحلية، آملاً ان تساهم صناعة التأمين السعودية في تحقيق بعض أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

للعديد من الشركات أو الخروج من السوق، في ظل اشتداد حدة المنافسة. من هنا فإن توجه الشركات الصغيرة والمتوسطة نحو الاندماج مع بعضها البعض سيؤدي بها الى التعثر والانسحاب مرغمة من السوق. مساهمة في تحقيق الرؤية

■ كيف يمكن لصناعة التأمين تحقيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– رؤية المملكة ٢٠٣٠ خطة طموحة وشبيهة بخطة النهوض بقطاع التأمين لناحية الخدمات ورفع مستوى الوعي والإرتقاء بالقطاع الصحي والسلامة المرورية وغيرها من القضايا المهمة وكلنا أمل في تساهم صناعة التأمين في تحقيق بعض أهداف الرؤية. ■

نأمل بمساهمة قطاع التأمين في تحقيق بعض أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»

المنتجات، وتعديل التشريعات مما يساهم في ارتقاء هذا القطاع داخل سوق المملكة. ■ في رأيكم، ما هي أسباب عدم نجاح عمليات الدمج في المملكة العربية السعودية؟

– يعود الأمر الى أسباب عديدة. ولكن بعد دخول شركات أجنبية للسوق خلال الفترة المقبلة سيكون الاندماج الخيار

قيمة مضافة لمشاركة «ساما»

■ كيف تقيمون فعاليات ندوة التأمين السعودي الخامسة في دورتها الحالية وهل تلقيتم أي شكاوى أو اعتراضات؟

– تعد هذه الندوة في دورتها الخامسة من أفضل الملتقيات في المرحلة الحالية، ويعد ملتقى ناجحاً من النواحي كافة على مستوى عدد الحضور الذي وصل الى ألف ومئتي شخص، فضلاً عن تميّزه بالمشاركة الفاعلة لمؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» في الجلسات والتي منحته قيمة مضافة وتنظيم جلسات حوارية ومناقشات، بالإضافة الى مشاركة فاعلة لممثلين عن هيئة الرقابة على التأمين على رأسهم مديرها عبدالله التويجري، الى مشاركة العديد من الأشخاص الذين يمتلكون خبرات مهمة ومتنوعة سواء محلية وإقليمية وعربية وعالمية.

خيار الاندماج

■ ماذا عن مسيرة قطاع التأمين في المملكة؟

– الطموحات كبيرة ولا حدود لها، ونتمنى من المشرّعين والمنظمين تحقيق هذه الطموحات بالقيام بخطوات جادة ومشجعة تساهم في تطوير قطاع التأمين خلال السنوات المقبلة على مستوى

إعجاب وتقدير لعادل العيسى

المشاركون في أعمال الندوة لم يخفوا إعجابهم وتقديرهم لسهر منظميها وعلى رأسهم رئيس اللجنة المنظمة عادل العيسى، على راحتهم وتوفيرهم أقصى التسهيلات العملائية التي طبعت تفاصيل الندوة ودقائقها، فكان العيسى بحق صديق الجميع والملبي للمتطلبات كافة برهافته وحسه التنظيمي ومبادراته المحببة والتي تركت في النفوس ذكرى لا تنسى، وتمنياً مشتركاً لرعايته جميع الندوات واللقاءات التأمينية على أراضي المملكة المضيفة والمرحبة دوماً بأركان وأرباب صناعة التأمين العربية والعالمين فيها.

Hedi Hachicha (CUO - SCOR):

We accompany and support our clients in defining the right approach to sustainable underwriting

Hedi Hachicha joined SCOR Global P&C in 2001 as Head of Industrial Risks within the worldwide integrated group division dedicated to large corporate direct and facultative risks. In 2007, He became Head of P&C Strategy and Development. End of 2010, He was appointed Chief Underwriting Officer for Middle East and Africa. He has more than 20 years of experience in the insurance/reinsurance industry. In an interview with Al Bayan Magazine Hachicha said:



The Saudi market has been one of the most important in the region for quite some time. Together with the UAE market, it represents roughly 80 percent of premiums of the Middle East. We at SCOR have been servicing this market for more than 40 years, having started when we first reinsured oil and gas assets. Since then, we've expanded in the region, especially in Saudi Arabia. When the regulation was introduced twelve years ago, we accompanied our partners and strongly supported the market through the change. Like in most fast-growing economies at their early structuring stages, the insurance sector in Saudi Arabia was stimulated by compulsory insurance, which still dominates today. Motor and Health insurance, which represent the largest portion of the premiums in this country, fueled the growth over the last ten years through ups and downs. During the more challenging times, we helped our clients develop approaches to sustainable underwriting and now, thanks to the regulators who took strong actions to stabilize the market and implement best practices, we believe the challenging times are behind us. The introduction of actual pricing and reviews in Motor as well as in Medical has also greatly improved. Similarly, the Property and the Engineering circulars have led to major improvements in these two lines. We can see that the market now is healthier and more robust, which is good news for the future. Looking ahead, there are still a few hurdles to overcome. For instance, whilst the greater employment of nationals is well-understood – most countries have implemented similar policies – this has led to strong demand for local talent that wasn't easily filled, which in turn resulted in higher turnover in companies. This turnover has implications accountability and knowledge development, given insurance is an industry in which it takes time to understand the outcome of your actions and where knowledge development goes hand-in-hand with experience.

We believe that this employment 'Saudization' should now have reached a point where the situation has stabilized and turnover should begin to reduce. This will favor more sustainable approaches and contribute positively to market profitability.

During this 5th edition of the Saudi Insurance Symposium, I was honored to participate on the first panel on the impact of foreign insurance companies entry to the market with Dr. Fahad Al Shatri Deputy SAMA Governor, Mr. Ibrahim Al Zaabi Director General of UAE Insurance Authority and Hussam Al Kannas CEO of Trade Union Insurance Company. With the new regulation on the licensing of branches of foreign companies, we expect foreign companies to enter the market and to have a positive impact on attracting foreign capital and generating improvements in customer service and customer value with the transfer of technological and managerial know-how.

Past examples in emerging markets showed that market liberalization or opening to foreign insurers examples brings an increase in insurance penetration and insurance density. It also contributes to economic development by promoting financial stability – by substituting insurance for government security programs, this reduces the strain on taxpayers, facilitates trade and commerce, and generates national savings. Lastly, insurance enables risk to be managed more efficiently via risk pricing, transformation, pooling and reduction.

Hachicha added: SCOR's goal is to continue supporting our clients and the market through evolutions. In addition to the changes I mentioned above, there is also the upcoming increase of the minimum capital requirement in Saudi Arabia as well as the introduction of a risk-based solvency regime. The latter is expected to result in a market consolidation and a different reinsurance demand with tailor-made reinsurance solutions more greatly relieving their solvency or accompanying their merger & acquisition.

We regularly host seminars for our clients to ensure they're prepared for changes impacting the industry and their businesses. All of the changes ahead are important to plan for, and as a reinsurer, SCOR has a leading role to play in detecting the challenges and in helping our clients to adapt.

Khalid G. Allagany

(CEO & Managing Director – AL ALAMIYA):

Discipline is one of the main challenges facing the insurance market in Saudi Arabia

There are fantastic opportunities here still yet to come

Khalid Allagany has been the Chief Executive Officer, Managing Director and Executive Director of Al Alamiya for Cooperative Insurance Company since October 2012. He has 20 years of experience in the insurance industry. He holds a Bachelor's Degree in Business Administration. Al Bayan Magazine met Mr. Allagany during the 5th Saudi Insurance Symposium and conducted an interview with him in which he evaluated the market in Saudi Arabia and gave us an idea about the challenges facing the insurance market. He further expressed his opinion regarding mergers and acquisitions between companies and talked about the most important achievements of Al Alamiya. Below is the Q & A.



Some companies are falling away and we will see some merger activity over the coming period

*** How do you evaluate the 5th Saudi Insurance Symposium?**

- Saudi Arabia is the largest economy in the region, insurance is quite new here so it is still growing and there is a lot of opportunity and getting everybody together here regional and international players, having transfer of knowledge and discussions is great for the industry. There are fantastic opportunities here still yet to come.

Sama has been doing a great job

*** How do you evaluate the market in Saudi Arabia?**

- Sama has been doing a great job in bringing discipline to what was originally an unregulated and undisciplined market.

*** What are the challenges facing the insurance market in Saudi Arabia?**

- The largest one is still around discipline, companies are still finding their feet in terms of getting their pricing right. The second thing is competition, there are 31 companies in a market that can probably do with a few less and we are seeing so far by natural selections some companies are falling away but I think that there is a consolidation to come and we will see some merger activity over the coming period.

*** What is your opinion about mergers and acquisitions between companies?**

- If you look at any mature market, from a hundred announcements maybe two or three mergers happened. That is a normal thing, it is not strange and unique to the Saudi market. I think scale is becoming more and more important and given the large number of companies, the challenges around the organic growth will push towards mergers and acquisitions.

We are very proud of the team that we have on board

*** What are the most important achievements of Al Alamiya?**

- We've been operating in Saudi Arabia for more than 40 years. We were one of the first companies to fall under the new regulatory regime, we do not play in the medical field and we do not play in the retail space. We've had sustainable profits and growth over the last seven years, we are very proud of the team that we have on board. We've been primarily together for about seven years and we turned the company around. There is still a lot more way to grow both profitably and sustainably.

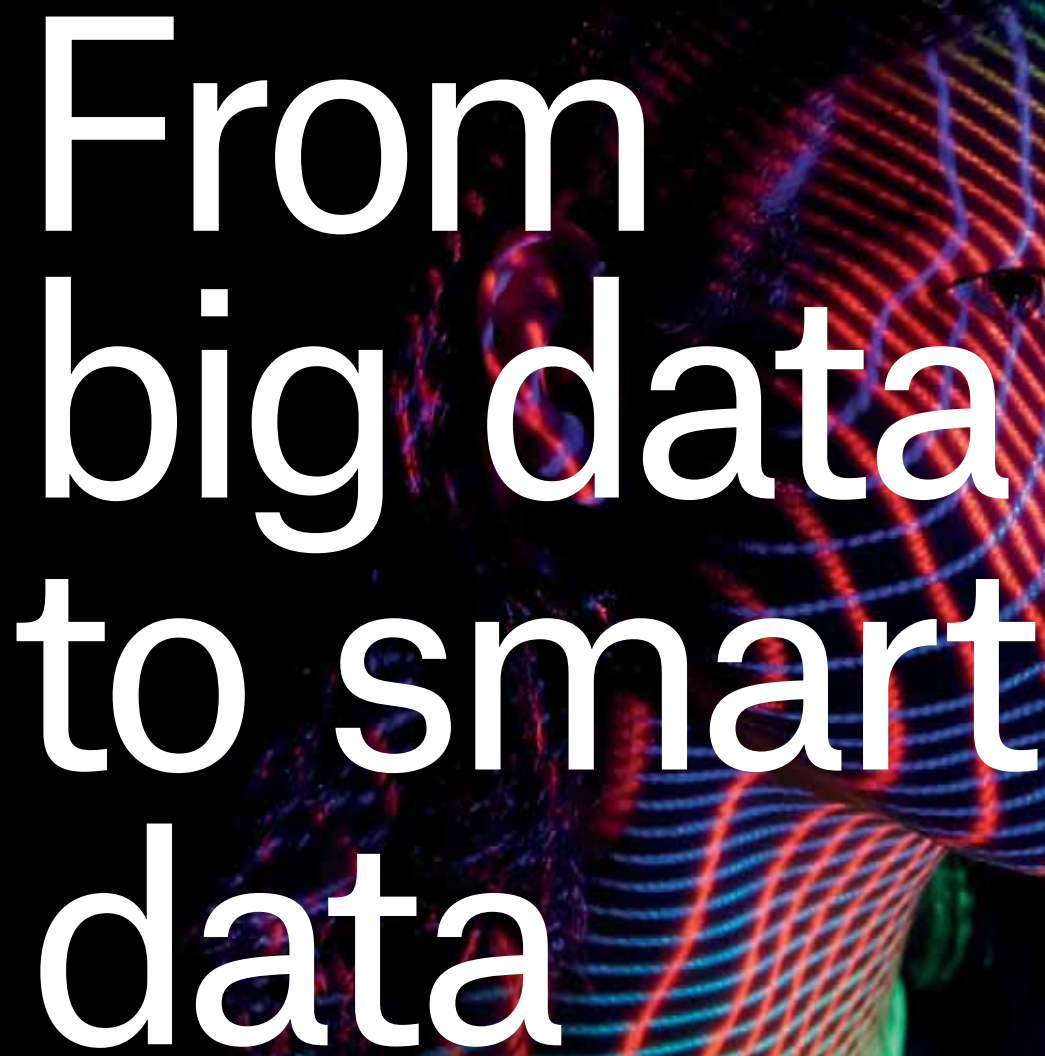
*** What is your comment about digitalization and InsureTech?**

- Saudi Arabia has incredible amount of penetration with internet usage, people love their mobile phones, they like being on the internet. It is the natural progression in this market and we will see a lot of movement in this over the next year, a lot of companies will make big investments on their digital journeys, it will start with call and buy and then it will move into free service online which you see in mature markets.



EMBRACE BROKER CHALLENGE

WHEN YOUR BUSINESS IS WELL COVERED,
NOTHING CAN STAND IN YOUR WAY.



From big data to smart data

Let's turn data analytics
into future benefits.

Find out more at munichre.com/smartdata

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

Johnson Varughese (CEO – Walaa Cooperative Insurance Company): Walaa is one of the insurance companies which emerged as a winner under the current challenging environment

Walaa Cooperative Insurance provides high quality services and competitive insurance products to exceed the expectation of its stakeholders by inculcating its core values in day to day operations. The CEO of the company Mr. Johnson Varughese with his strong leadership, expertise and ability to dissipate complex problems and align the organization's strategy with a keen mind helped the company continue to demonstrate the scalability of their business and opportunities in markets. In an interview with him, he evaluated the 5th Saudi Insurance Symposium as well as the market in Saudi Arabia and talked about the main challenges that insurance industry is currently facing. He further expressed his point of view regarding mergers between companies. Below is the Q & A.

*** How do you evaluate the 5th Saudi Insurance Symposium?**

- This year's conference is one the best that I have ever seen. It is well organized and well attended, the sessions were almost full and the topics chosen were relevant to the current situation in the market.

*** How do you evaluate the market in Saudi Arabia?**

- It looks like SAMA is slowly allowing companies to have a lot of freedom in their operations. Now SAMA has moved away from the prescriptive approach and placed a lot more responsibility on management of the company. The margins for insurance companies are deteriorating and it will be the survival of the fittest. I expect few companies will emerge as winners and rest will find it extremely difficult to manage.

Lack of growth

*** What are the main challenges facing the market?**

- Lack of growth is probably the biggest challenge in short to medium term. When there is no growth, everybody will try to undercut to get the market share. There are also a lot of players and it is an overcrowded market, so the number of players will have to come down. Moreover, there is price war for compulsory products. For Motor business

the enforcement of Vehicles insured is not improving so everyone is cutting prices to get their share, on the other side, in Health insurance, many of the players cannot compete with bigger players. This is the reason why the competition is intense in motor.

Three mergers failed due to lack of will

*** Do you think there is need for mergers between companies?**

- Three mergers between companies have failed and I think this happened due to lack of will, the board should understand and accept that that merger makes sense. I think some key stakeholders still consider the insurance companies as their special purpose vehicles and are not willing to let the control go. Probably there are limitations for SAMA to step in but at least they can call both parties, try to find solutions in the best interest of all, in a fair manner. In addition, the regulatory framework takes a long time for this major process to fructify. So, there is a need to shorten the approval time frame for M&As to happen. Companies should also, even before spending time and money on merger, agree on the major topics like the management, location, name, valuation methods, etc... so that they will spend less time on the process.



We are probably the only insurance company with an ISO certification

*** How much are you satisfied with Walaa's achievements through all these years?**

- For the last ten years journey, we have story to tell and we are proud of it. We started with 142 million topline and the first few years were in loss. Without any portfolio transfer and without any captive business, we were one of the smallest insurance companies then. From there, we became number six in topline and number three in bottom line, consecutively for three years. It is a remarkable achievement. We were targeting an A rating by 2020 and thank God we were able to get it by 2018, now we are getting invitations from large corporations to participate in their insurance program Also, we are focusing to develop portfolio for niche products and in this regard we already have launched Aviation, Cyber Security, Directors & Officers Liability, Energy and Professional Indemnity. We are probably the only insurance company in KSA with an ISO 9001-2015 certification. Further, we launched Walaa Drive which is a new innovative driving behavior app that takes into consideration speed and general driving habits using a GPS to track it. We believe to make a difference in the insurance sector and our aim is to serve our clients beyond their expectations.



اجتماع WALAA مع ECHO RE



من اليمين: JOHNSON VARUGHESE، مایاس حسن خان وواصف منہاس

ASPIRE. AIM. ACHIEVE.

Backed by our solid financial position, strong and minimum rated reinsurance securities, DAMANA helps you aim for success, overcome hurdles and achieve your business aspirations.

 **DAMANA**
MIG

damana.com 

DAMANA is a registered trademark for Saudi Arabian Insurance Company B.S.C. (c)

Sezi Meriç (Regional Manager Mena - Echo Re):

Saudi Arabia has huge potential and it is one of our largest markets in the Mena portfolio



Echo Re was founded in 2008 and is a wholly owned subsidiary of DEVK Group, one of the largest German mutual insurance companies. Throughout the years, it has grown to be a readily recognized, successful reinsurer and employer with a significant and growing footprint, contributing to the financial stability of our markets. Al Bayan Magazine met Sezi Meric, Regional Manager Mena at Echo Re who evaluated the 5th Saudi Insurance Symposium and talked about the importance of the Saudi market. He further expressed his opinion regarding the legislation promulgated by the regulators. Below is an extract from the interview.

*** How do you evaluate the 5th Saudi Insurance Symposium?**

- This is the first time we are participating as Echo Re and we were amazed by its professional arrangement, the conference venue is extremely convenient and everything is very well organized. The attendance is very good, especially with most of the delegates coming from Saudi insurance companies. Unlike other major events in the region, this symposium is primarily focusing on the local market, which is a great added value and success.

*** How much is the Saudi market important for Echo Re?**

- For the time being, it is our second largest market in the Mena portfolio after the UAE, which is currently the largest market in the region. However, Saudi Arabia is on the way to maybe becoming the largest very soon. It has always been an important market for Echo Re for the past eight years and we are happy to be present and supporting our valued clients as well as looking at opportunities to further grow our portfolio.

*** What is your opinion regarding the legislation promulgated by the regulators?**

- Sama is doing a great job, it is certainly one of the strongest entities and regulators in the whole region. It will take time to implement certain aspects that will be a challenge but Sama has already laid the foundation for many years and I believe the new legislations, be it solvency requirements, capital optimization, actuarial pricing or new accounting standards, will definitely help companies strengthen their balance sheets and operational capabilities, which will then benefit both its stakeholders as well policyholders in the local market. The Kingdom is definitely on its best way to become the most developed insurance market in the GCC, which is due not only due to the size of its economy but especially to the size of its population. Both factors constitute a great competitive advantage over its neighbors, particularly with regards to the personal lines segment, which represent a huge potential for the insurance sector overall.



من اليمين: SEZI MERIC، GILLES MEYER، وغسان وازن



من اليمين: SEZI MERIC ونسيب البربير



اجتماع ECHO RE و CHEDID RE



FENCHURCH
FARIS

TRUST
FENFAR

Our success is a reflection of our clients' trust.

We thrive on the power of our relationships,
fostered over a 33 year history with partners
& clients alike.

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

www.fenfar.gr

Lukas Mueller (Head Middle East – Swiss Re):

The Saudi market is very competitive but the outlook is positive

The Swiss Re Group is one of the world’s leading providers of reinsurance, insurance and other forms of insurance-based risk transfer, working to make the world more resilient. The aim of the Swiss Re Group is to enable society to thrive and progress, creating new opportunities and solutions for its clients. Lukas Mueller, Head Middle East at Swiss Re participated along with several of his colleagues at the 5th Saudi Insurance Symposium. On the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. Mueller who evaluated the symposium and talked about the challenges facing foreign reinsurers in the Saudi market. Muller said that Saudi Arabia is an important market for Swiss Re and they are committed to it. Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the 5th Saudi Insurance Symposium?**

- We are very impressed about the Symposium, it is very well organized and a lot of insurance professionals are attending compared to last years. This year, the conference is furthermore very well visited by Saudi nationals. It is a great place to network, meet and discuss subjects of common interest so overall, it is a very successful event and a fantastic platform to meet people.

In terms of market, I think the outlook is positive with all the ongoings linked to Vision 2030. A number of projects have already been announced but it may still take some time until further large infrastructure projects are coming to the market. With the country moving and diversifying into nonoil economy this will provide significant upside potential for the insurance industry. Furthermore, there are a number of new compulsory lines of business which we hear being discussed. In addition, there is an increased insurance awareness which was lacking for very long so overall it is a market which we are keen to continuously support and to build our footprint as Swiss Re.

Challenges

*** What are the challenges for a foreign reinsurer to take risks from the Saudi market?**

- The market is very competitive, there are too many players fighting for the same piece of cake and in many areas there is still a significant knowledge gap which means that a lot of local insurance companies struggle to find talents. Knowledge sharing and competing on services instead of price are essential to build a sustainable market environment for all players .

It is a region where we believe there is significant growth potential



*** Do you have any suggestions to Sama to fortify your presence in the region?**

- We continue to be active supporting the market with superior reinsurance capacity, knowledge sharing and providing tailor made Solutions for our local partners. We are in close dialogue with Sama to exchange local and global business subjects which helps all parties to assure a sustainable market environment. There is no concrete proposal on how for example the challenge of the five percent reinsurance tax can be resolved. It is just important that we keep the dialogue and that we engage in a dialogue and discuss what the risks are if suddenly the margins become too thin. Swiss Re remains committed to the Saudi market and its Vision 2030 by providing superior and innovative reinsurance, capital and products solutions to our various partners and stakeholders.

CHEDID RE تكرم في فندق RITZ CARLTON - الرياض



من اليسار: بيار رودريغز، الياس ماعية، باسم عوده، مدعو، فريد شديد، ومن اليمين حسام القناص



من اليمين: ايلي ابي راشد، مازن ابو شقرا، ابراهيم سلامه وايلي دعبول



من اليمين: عمر مخاراش وفهد الحصني



من اليسار: عمر مخاراش، جو فضول، عباس البراهيم وعبد العزيز الخريجي



علي السبيهيين في الوسط



من اليمين: هيثم بكري، جاد قنبر، ايلي ابي راشد وحسين عقيل



من اليسار: MICHAEL BROGDEN، منظور عندرابي وحسن الحسيني



من اليمين: م. محمد بصراوي، ايلي ابي راشد، انطوان عيسى وفريد شديد و ANDREAS BRUNNER



من اليمين: ربيع عبد الخالق، جاد معوض وعمار الحلواني



من اليمين: جاد قنبر، ضياء الصاوي، سالم السليمان، LUCAS MULLER و حسام عبد القادر



من اليسار: I.BADER، ANDREAS BRUNNER، جو اسمر، PETER ENGLUND، ميسا الارملي، RAPHAEEL TROITZSCH و ILKER ASLAN

ECHORE
Echo Reinsurance Limited



REINSURER WITH A SWISS QUALITY SEAL SINCE 2008

Echo Reinsurance Limited
Brandschenkestrasse 18-20
8001 Zurich, Switzerland

T +41 44 283 16 16
F +41 44 283 16 19

info@echore.com
www.echore.com

Your trusted partner adding value by

- Identifying needs in unison with our clients
- Jointly formulating effective solutions
- Providing streamlined reinsurance services



ACE تكرم في مطعم مياس - الرياض



من اليمين: د. مازن ابو شقرا، وائل الخطيب، سمر هيدموس وسالي فيصل



من اليمين: عمر الامين، نجيب بحوث، اسامه ابو غزاله ورزق الخوري



من اليمين: سران ابو ساق، عمر الامين، نجيب بحوث واسامه ابو غزاله



صورة جامعة



من اليمين: ناصر القحطاني، خالد النعمة ووليد ابو العينين



من اليمين: علي بلغرامي، ايلي عبود وتوفيق ابو شديد



من اليمين: سلمان العلي، وليد السديري وسلطان العلي



من اليمين: وليد عباس وحسام رمزي

برامج الأهللي للتكافل

للحماية والإدخار



برنامج الأهللي للزواج



شركة الأهللي للتكافل
ALAHLI TAKAFUL COMPANY

برنامج الأهللي للزواج، صمم للمساعدة على تحقيق أهداف مالية مستقبلية لزوج الأبناء، كما يتضمن البرنامج ميزة ضمان سداد جميع الاشتراكات في حال وفاة حامل الوثيقة أي العميل.

برامج الأهلي للتكافل

للمحماية والإدخار



برنامج الأهلي للتقاعد



شركة الأهلي للتكافل
ALAHLI TAKAFUL COMPANY

برنامج الأهلي للتقاعد، صمم لأجل تحقيق أهداف الفرد المالية لمرحلة التقاعد، ويتيح هذا البرنامج حرية اختيار مقدار التغطية المطلوبة ضمن حدود معينة والذي سيتم سداده للمستفيدين في حال وفاة حامل الوثيقة أي العميل.